

61926949

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
**OTTAWA**

JUL 11 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

1 EA  
216  
2 #1  
DOCS c3

# CanadExport



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                    Canada

VOL. 3 NO. 1

JAN. 14, 1985

## New guide offers key to U.S. marketplace

The U.S.

It's by far Canada's nearest and biggest trading partner.

It's also the most popular and lucrative market in the world for Canadian companies to showcase their products and services.

In this issue, **CanadExport** takes a look at this market giant to the south and at more than 60 key trade fairs and incoming buyers' missions planned this year and in early 1986.

According to 1983/84 figures, External Affairs' Export Promotion Program for the U.S. market sponsored 64 projects — both

Special Feature

**Where to tap U.S. markets**



trade shows and buyers' missions — boosting Canadian sales by more than \$400-million.

With U.S. buyers' missions to Canada showing the best sales cost ratio and the lowest cost/participation ratio, the Program is estimated to be generating a hefty \$163 worth of sales for every dollar spent.

In U.S. trade fairs alone, the export promotion program helped more than 570 Canadian firms from every province showcase products and services to more than one million visitors last year.

The program also helped more than 100 U.S. buyers visit trade shows, manufacturers and producers in Canada.

Your guide to U.S. trade fairs and buyers' missions is carried on **Page 5**.

## Hi-tech switch knocks 'em cold

Ross Video, an Iroquois, Ont. manufacturer, would much rather switch than fight.

While other Canadian hi-tech firms tussled for a share of the hotly contested Japanese market last year, Ross was quietly signing a deal which will put its special line of video switching products centre stage in Japan.

One of the company's video switching units has been chosen to play a starring — but backroom — role in the Canadian Pavilion's TV studio at Expo 85 in Tsukuba.

But not only will the firm's vaunted "508 Switcher" play a leading role in the Japanese exposition, its other products will be hitting Japan's marketplace thanks

Turn to Page 6 — Ross

## A little good breeding can go a long way

Canadian livestock is continuing to show the world a thing or two about good breeding.

Agriculture Canada statistics show world demand for our cows, bulls and pigs — not to mention livestock semen and embryos — is booming.

And it's not just their North American good looks that's making them international farmyard favorites.

Behind the demand is superior productivity and high health standards, according to Agriculture Canada marketing officer Wayne White.

Turn to Page 6 — Canadian

## 'Partnership' urged in Pacific

A Pacific trade partnership that would become a major source of economic opportunity for Canada, has been suggested by External Affairs Minister Joe Clark.

"Trade and economics are at the root of that partnership," Clark told a Tokyo business audience late last month. "But we expect it to blossom into stronger political co-operation within the Pacific Region and a growing contact between our cultures."

The External Affairs minister said that increasingly, Japan and Canada "are uniting to achieve common international goals."

Canada, he said, is committed to devising a sustained and unprecedented emphasis on the Pacific Rim in general and on Japan in particular.

## Exports 'the way to good health'

The key to more jobs and a healthier Canadian economy is successful exporting and Canadian exporters will be offered

### TALKING TURKEY

Canadian turkeys were the pick of the flock during the festive season in Japan. The Manitoba Turkey Producers' Marketing Board, through its export arm C&T Exports Ltd., shipped more than 37 tonnes of turkey to a Japanese trading company in time for Christmas. The export birds were tailored specifically to Japan's preference for smaller fowl and weighed in at about three kilograms (6.6 pounds) each.

that 'key', says the Conference Board of Canada, at an international business conference in Toronto early next month.

The conference, planned by the independent research institute, will show exporters how to take advantage of "exciting opportunities" through countertrade, aid-trade links, innovative trade financing and industry-sector collaboration.

The Feb. 6-7 conference which will feature a range of keynote speakers from the public and private sector, including Canada's Minister for International Trade, James Kelleher, will present an overview of

Turn to Page 6 — Trade

**INSIDE:**

- Western European markets opened by new credit line ..... 2
- Want to check out the Algerian marketplace? ..... 3
- Recruiting is underway for Europe's biggest offshore oil show in Aberdeen ..... 4
- Health care firms land major sales at Mexican show ..... 6



**Trade Watch**

**EDC moves Ottawa HQ**

The Export Development Corporation, a Crown corporation offering a wide range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters, has moved its Ottawa headquarters to a new location. Exporters can now contact the Corporation which also arranges credit for foreign buyers, at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa, Ont. K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500. Telex: 053-4136.

**Down to earth promotion**

A Canadian company, Sonotek Ltd., of Mississauga, is banking on Canada's first astronaut to help establish its photometers in the world marketplace. A modified version of one of the firm's sun photometers was used by Marc Garneau in a recent NASA space shuttle flight. The instrument measures atmospheric depth and contaminants and also is used to study air pollution — in particular, acid rain.

**Alitalia to fly with CAE**

CAE Electronics of Toronto has won an \$8.5-million contract to build a Boeing 747-243B aircraft flight simulator for Alitalia.

**New Asian cargo service**

Air Canada has launched a new cargo service to Bombay and Singapore in conjunction with a new passenger service to the two Asian cities. The service will provide three flights a week on the new route.

**Sysco lines up rail job**

Mexico's Sonara Baja California Railway has chosen the Sydney Steel Corp. of Sydney N.S. to supply it with \$5-million worth of rail. Sysco's bid for the 9,400-tonne order was chosen over numerous others from around the world.

**Furriers to test Asia market**

Seventeen major domestic furriers have signed up as exhibitors at the Hong Kong International Fur Fair which gets underway at the end of next month. The Canadian contingent is hoping to boost fur garment sales to the Orient substantially through the fair which has previously been closed to foreign participation. Last year an estimated \$12-million-worth of Canadian fur garments were sold in the Orient.

**Major truck sale supported**

The Export Development Corporation and The Royal Bank Export Financing Co. Ltd. have signed a \$1.93-million (U.S.) financing agreement to support a truck sale by Wabco Equipment, Division of Dresser Canada Inc., of Paris, Ont., to Colombia. EDC is lending \$1.65 million and The Royal \$280,000 (U.S.) to support the sale, which involves the supply of six 75-ton rear haulpak dump trucks to Carbones del Caribe, S.A. (CARBONES) of Barranquilla, Colombia.

**Major credit line opens up doors to Western Europe**

A \$10-million (U.S.) credit protocol has been signed with a major French bank to help Canadian exporters compete for sales in 23 countries in Western Europe.

The protocol, signed late last month by the Export Development Corporation and Credit Lyonnais of Paris, provides a formal framework under which the Corporation will purchase promissory notes that Canadian exporters have received in payment for sales to European buyers.

The notes, guaranteed by Credit Lyonnais

— one of the world's 10 biggest banks — give Canadian exporters what is, in effect, a cash sale. EDC assumes the repayment risk and takes over the collection of the note.

Transactions submitted by exporters for EDC approval under the protocol must meet normal EDC criteria for financing, including that of Canadian content.

For more information on the protocol or about the range of other insurance and bank guarantee services offered by EDC, contact the corporation in Ottawa, Tel: (613) 598-2500.

**Indonesia plan 'holds promise' for exporters**

Canadian trade officials in Jakarta report promising opportunities for Canadian consultants lie ahead as Indonesia prepares to launch a number of agricultural development programs.

The programs, officials say, will require experts for feasibility studies and to assist in the implementation of agricultural projects.

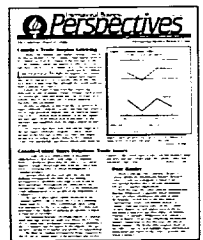
Indonesia hopes the programs will not only lead to self-sufficiency but also make it a leading exporter of agricultural commodities.

The program could also lead to a range of export opportunities for Canadian manufacturers of irrigation equipment, water-drilling machinery, all-terrain vehicles, geological equipment and also equipment for the fisheries and forestry sectors.

Canadian exports to Indonesia reached \$209-million in 1983 while imports were worth \$40-million — a 5.2-to-1 ratio in Canada's favor.

**A new 'perspective' on world markets**

The Conference Board of Canada has launched a new quarterly publication on world business trends and issues which it says are of particular relevance to the export community.



International Business Perspectives, produced by the Board's International Business Research Centre, examines current trade issues and their affect on Canada and also takes an in-depth look at a number of specific countries.

The new publication is available free to associate members of the Board, or for \$30 annually to non-members. For more information or subscription requests, contact Tina Marshall at the Board's Ottawa offices (613) 746-1261.

**A ready-made market for veneer sales**

A Santiago furniture manufacture is offering Canadian wood veneer firms a ready-made market in South America.

The firm, according to trade officials in the

Chilean capital, is looking for a supplier to bulk-ship veneer to it every two to three months to line particleboard for furniture making.

The shipments would be in quantities of 20,000 to 30,000 square metres of 0.5 to 0.7 mm thick veneer, 30 to 40 cm wide and two to three metres in length.

Although wood variety and quality have not yet been defined, interested suppliers should airmail small samples (2 x 8 ins.) of various lines, as well as prices — FOB port of exit, to Sergio Benado H, Gerente Industria Metalurgica Benado S A, Calle Sannicoias 784, Santiago, Chile.

A copy of the proposal should also be sent to the commercial officer at the Canadian embassy in Santigao, Casilla 771, Santiago, Chile.

**Consultants' opportunity**

Canada has signed a memorandum of understanding with the African Development Bank and Fund which as well as providing funding for technical assistance to the Bank, will help identify and conduct pre-feasibility studies on projects likely to be financed by the Bank and Fund. The four-year, \$7-million technical assistance program is expected to provide extensive opportunity for Canadian consultants. For more information contact External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 996-1941.



The Coghlan's line-up, offering everything from snake bite kits to survival suits — at an average price of only about \$2 — keeps export sales perking.

## If you're under canvas . . . you know about Coghlan's

Marketing everything from snake bite kits to pocket saws, chances are that if you're wilderness camping just about anywhere in the world — from the Canadian Rockies to the grasslands of South Africa's Transvaal — you'll be using an outdoors gadget produced by a Winnipeg company.

Coghlan's Ltd has made an international name for itself with a range of camping accessory products with an average selling price of only \$2.

But the price hasn't limited financial returns for the company which while operating with a staff of only a dozen full-time employees, generates more than \$6-million annually in sales.

And the bulk of those sales are through export trade.

In 25 years of business, Coghlan's has expanded its original three-product line — a camp stove lighter, a lantern lighter and a folding metal toaster that sets up over a camp stove — to more than 150 camping accessories. All three are still included in the Coghlan's line-up.

The company, according to president Norm Coghlan, sells 63 per cent of its goods in the U.S., 30 per cent in Canada and the remaining seven per cent offshore in such countries as the U.K., Germany, Holland, Japan, New Zealand, South Africa and Israel.

Coghlan says his metal camp toaster is still one of his firm's most popular products, accounting for three million sales around the world since 1959.

## Turn key sales: A good prescription for trade success

A Windsor, Ont. gelatin capsule supplier has sold a major turn-key package to a pharmaceutical company in China.

Capsule Technology International Ltd. which currently markets its hard gelatin capsules around the world, says it will have the \$3.7-million plant in operation for Guangzhou Pharmaceutical Corporation by late this year.

Capsule Technology, according to its vice president of turn-key installations, Gary Dube, is currently negotiating with four other groups in China and hopes to finalize turn-key agreements with them shortly.

"We view the Chinese market as one of the most attractive anywhere in the world, Dube says. "This is a nation with 40 times the number of consumers we have in Canada and four times the size of the U.S."

Capsule Technology has already started up plants in Indonesia, and Singapore and has three more in various stages of construction in Colombia, Jordan and Bulgaria.

Dube says his firm is negotiating with companies on every continent and anticipates world-wide sales over the next few years.

Only about three major companies with production facilities in five countries, currently supply the world market with hard gelatin capsules.

## Seminars to focus on Algeria's lucrative markets

A series of seminars is planned this spring to help Canadian exporters boost sales in the Algerian marketplace.

Tentatively planned for early April in Montreal, Toronto and Calgary, the seminars/workshops will focus on:

The potential market for Canadian capital goods and services in Algeria during the next five years; the way to do business in Algeria, including presentations by experienced Canadian exporters; export financing services available in Algeria through the Export Development Corporation; services offered by External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion and the provincial governments.

Private sessions with Canadian or Algerian government officials are also to be provided following the Toronto and Montreal workshops.

Algeria is Canada's 13th principal trading partner and currently purchases close to 28 per cent of Canada's total exports to Africa. Export sales to Algeria have grown dramatically in the last 14 years, jumping from \$3-million in 1970 to \$449-million in 1983.

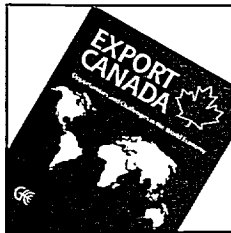
Trade officials say a number of sectors

have been identified for potential sales in Algeria's new Five-Year Plan. They include agriculture, hydraulics, telecommunications, transportation and energy, and social sectors, such as housing, education, and health.

For more information on the seminars, being organized jointly by the EDC, External Affairs, DRIE, the Algerian government and the Banque Algerienne de Developpement, contact your regional DRIE office.

## Study-guide examines exports

**Export Canada**, a new study-guide about Canadian exports and their economic role in this country, has been published by the Canadian Foundation for Economic Education.



The study-guide, designed for use both within the secondary school system and in general economic educational courses, was prepared jointly by External Affairs and the Foundation.

The 66-page guide which also offers a companion reader for students, provides an

introduction to trade, an analysis of this country's ability to trade, and also identifies the major trade issues and questions confronting Canada.

Primary purpose of the study-guide, according to its author, Gary Rabbior, was to build grass-roots awareness of trade and its importance to Canada.

The study-guide is being distributed to high schools, junior colleges, boards of education, and selected representatives in the private sector.

For more information on the study-guide — reviewed by both public and private sector educationists, trade experts and industrialists before its launch — contact External Affairs' Trade Information Centre.

# Offshore opportunities

## Aberdeen rigging for Europe's biggest offshore oil exhibition

Aberdeen — Europe's largest oil show — and the world's second biggest — is now being rigged for a late summer opening in this Scottish city.



And as the countdown begins for the Sept. 10 show which is second only to Houston's giant Offshore Technology Conference, Canadian trade officials have begun a drive to interest Canadian firms in **Offshore Europe 85's** multi-million dollar potential.

Canadian offshore oil and gas companies successfully participated in all nine previous editions of the show which alternates every two years with **Offshore North Sea** in Stavanger, Norway.

The 1983 show attracted 900 exhibitors from 14 countries and more than 24,000 visitors from 55 countries.

Canadian participation at the fair included a national stand and three provincial booths. The 14 companies at the national stand, in

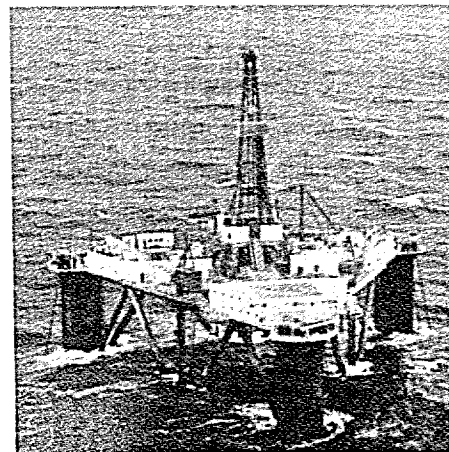
addition to netting \$243,000 in on-site sales, reported a further \$5.5-million in potential follow-up business.

Companies participating in the show will include manufacturers and suppliers of capital goods, equipment and technical services of specific interest to, or furthering the scientific knowledge of, the offshore industry.

Expenditure on North Sea developments between 1984 and 1995 is expected to reach \$100-billion, with half of it in capital spending on new fields, including equipment, materials, fabrication and services.

Since the market is free of restrictions and open to any suppliers — subject to the usual commercial considerations including price and quality — direct participation by Canadian firms in oil and gas exploration, development and production and processing in the U.K. can lead to increased exports of related equipment and services, trade officials say.

For a continued presence in that market



— which is a key to success — small and medium Canadian companies can obtain expert advice from External Affairs' trade commissioners in the U.K. who keep a registry of reliable agents and distributors for prospective exporters.

Companies interested in participating in the show or in obtaining more information on export opportunities in the U.K., should contact Helmut Schroeter at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call the Trade Information Centre.

## A chance to polish U.S. furniture sales

New York — Canadian furniture manufacturers who want to build themselves a little niche in the large U.S. market will have a choice of two furniture shows in New York later this year.

The **New York Furniture and Accessory Market**, to be held for the first time at "Pier 92," will see Canada's third participation at the May 4-6 show.

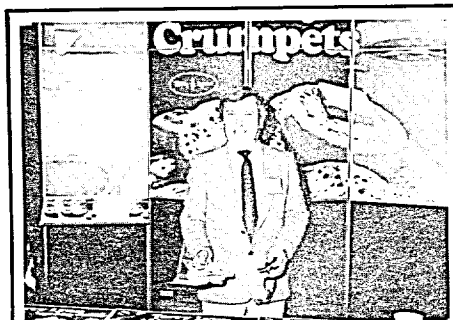
Last year's event drew 5,000 buyers, mainly from the states of New York, New Jersey, Pennsylvania, Connecticut and Vermont, as well as from South America, Europe and the Far East.

The more than 300 serious inquiries received by the 14 participating Canadian companies translated into \$72,000 worth of on-site business and an additional \$1.1-million in projected sales.

The **International Ready-to-Assemble Home Furnishings Exposition (KDESIGN)**, introduced for the first time in North America last year, will be held at the New York Coliseum June 27-30.

Canada will be participating for the first time in this show which, according to all indications, has an excellent future in the U.S.

For more information on these shows — recruiting for the first one is already well underway — contact Jutta Butcher at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call the Trade Information Centre.



Bill Greenwood, export manager for Terry Lynn Bakery of Burnaby, B.C., was beaming after his company's performance at last fall's Buffalo Solo Food Fair.

## Food firms savor U.S. marketplace

Buffalo — Canada has just written another success story in its long saga of involvement in U.S. food fairs.

Ecstatic trade officials at the Canadian Consulate General in Buffalo say 35 Canadian companies wrote in excess of \$2.5-million in long-term sales at a solo food fair held in this U.S. city last fall.

A record 370 visitors — including major retailers and wholesalers — attended the one-day show which gave Canadian grocery producers a prime vehicle for tapping the \$8-billion Upstate New York food market.

For information on upcoming food fairs in the U.S., contact Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call the Trade Information Centre.

## Fishing expedition lands \$1.5m in sales

New York — A 'fishing trip' to the Big Apple has paid handsome dividends for a group of Canadian companies.

The joint federal/provincial fish foray was through a Solo Fish Show funded last fall by the provinces of New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia, Prince Edward Island and Quebec, and hosted by the Canadian Consulate General in New York.

Booths set up by the 20 companies representing the five provinces attracted more than 200 American brokers and wholesale merchants during the one day show which landed the Canadian companies \$1.5-million worth of projected sales.

For more information on solo, or other fish shows in the U.S., contact Ian Bruce at External Affairs' Fisheries and Fish Products Division (TAF), Tel: (613) 996-3538; or call the Trade Information Centre.



Phil Levine, centre, of East Coast Sea Port Company gets a few pointers on perch from Jules Pepin, left, and Martin Cohen of Madelinepeche Inc. of Quebec City.

# Guide to U.S. sales opportunities

This list of major U.S. trade fairs and incoming buyers' missions which trade officials recommend as an ideal way to enhance or break into that marketplace, is presented chronologically with tentative dates and locations and by industry sector.

For more information on these events, contact External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911, or 993-6566; or call the Trade Information Centre hotline.

## Automotive, Marine and Rail

- International Marine Trade Exhibition — Chicago, Illinois, Sept. 12-15, 1985 — Leisure boats.
- American Public Transit Association Meeting/Show — Los Angeles, California Oct. 10, 1985 — Mass transit equipment.
- SEMA/AIA — Los Angeles, California, Oct. 22, 1985 — Automotive parts.
- APAA (Automotive Parts and Accessories Show) — Chicago, Illinois, November 1985.
- Work Boat Show — New Orleans, Louisiana, Jan. 9, 1986 — Work boat equipment.
- Buyers from U.S. to Toronto Boat Show — Toronto, Ont., January 1986.
- Automotive Service Industry Show — Chicago, Illinois, March 1986 — Servicing of cars and garage equipment.

## Building Materials and Equipment

- Minnesota Society/Institute of Architects — Minneapolis, Minnesota, Nov. 13, 1985 — Latest in residential construction, furniture, hardware.
- Western Building Materials Association — Seattle, Washington, Nov. 17, 1985 — Building materials and hardware.
- AMERICA EAST — Boston, Massachusetts, January 1986 — Building materials.
- National Association of Home Builders' Show — Dallas, Texas, January 1986 — Building materials and do-it-yourself.

## Consumer Products

- Upper Midwest Health Conference — Minneapolis, Minnesota, May 1985 — Health care products.
- New York Furniture and Accessory Show — New York, New York, May 4-6, 1985 — Residential furniture and accessories.
- Buyers from U.S. to International Fur Fair — Montreal, May 9, 1985.
- K DESIGN 85 (International Ready-to-Assemble Home Furnishings Exposition) — New York, New York, June 27-30, 1985.
- Buyers from U.S. to jewelry Show — Toronto, July 1985.

- New York Health Assembly — Buffalo, New York, September 1985 — Health care products.
- New England Home Furnishings Market — Boston, Massachusetts, September 1985.
- National Home Health Care Expo — Atlanta, Georgia, November 1985 — Health care products.
- Winter National Hardware and Home Centre Show — Las Vegas, Nevada, February 1986 — Hardware products.
- New York Pret — New York, New York, February 22, 1986 — Women's and children's wear.
- Buyers from U.S. to Canadian Sporting Goods Association — Montreal, Quebec, February 1986.
- Kids Fashion Show — New York, New York, March 1986 — Children's clothing.
- Winter Wear and Sports Equipment Exposition — Las Vegas, Nevada, March 1986.
- International Housewares Exposition — Chicago, Illinois, March 1986 — Everything in housewares.

## Electronics

- COMDEX Spring — Atlanta, Georgia, May 6-9, 1985 — Computer software and hardware.
- Mid-West Electronics Assembly Components and Packaging Exposition — Minneapolis, Minnesota, May 1985.
- Consumer Electronics Show — Chicago, Illinois, June 1985.
- AFCEA — Washington, D.C., June 1985 — Communications and electronics.
- WESCON — San Francisco, October 1985 — Computers and hardware.
- COMDEX Fall — Las Vegas, Nevada, Nov. 20-24, 1985 — Computer software and hardware.

## Food, Fish and Equipment

- National Restaurant Association Hotel-Motel Show — Chicago, Illinois, May 1985 — Food, fish and hotel equipment.
- Food Show — Detroit, Michigan, September 1985 — Food and beverage.
- Fish Expo — Seattle, Washington, October 1985 — Fishing equipment.
- Solo Food Show — Atlanta, Georgia, Nov. 12, 1985 — Food and beverage.
- Solo Food Show — Cleveland, Ohio, November 1985 — Food and beverage.
- SEAFOOD 86 — Boston, Massachusetts, February 1986.
- In-Store Food Promotion — Cleveland, Ohio, February 1986 — Food and beverage.
- Solo Food and Beverage Show — Minnesota, February 1986.

- Solo Food and Beverage Show — Omaha, Nebraska, February 1986.
- National Fancy Food and Confection — San Francisco, California, February 1986.
- Solo Food Show (Canadian Grocery Products Show) — Los Angeles, California, March 1986 — Food and beverage.
- Upper Midwest Hospitality Show — Minneapolis, Minnesota, March 1986 — Hotel, motel food and equipment.

## Machinery and Equipment

- 3 I Agricultural Equipment Show — Garden City, Kansas, April 25-28, 1985.
- Casper Oil Show — Casper, Wyoming, April 1985 — Oil equipment.
- Offshore Technology Conference — Houston, Texas, May 6-9, 1985 — Oil and gas equipment.
- Forest Products Machinery Equipment Expo — Atlanta, Georgia, June 28-30, 1985.
- Eastern Oil and Gas Equipment Show — Cleveland, Ohio, June 1985.
- Buyers from U.S. to Western Canada Farm Progress Show — Regina, Saskatchewan, June 1985.
- Agricultural Progress Days — Rock Springs, Pennsylvania, Aug. 20, 1985 — Agricultural equipment.
- Husker Harvest Days — Grand Island, Nebraska, Sept. 17-19, 1985 — Agricultural equipment.
- Petroleum Exhibition and Conference — San Francisco, California, September 1985.
- Iron and Steel Exposition — Pittsburgh, Pennsylvania, September 1985 — Machinery for steel production.
- Water Pollution Control Show — Kansas City, Missouri, Oct. 6-9, 1985 — Purifying equipment for urban utilities.
- World of Concrete — Atlanta, Georgia, Feb. 16, 1986 — Equipment.
- TAPPI (Technical Association of Pulp and Paper Industry Show) — Atlanta, Georgia, March 2, 1986.

## Manufacturing

- Solo Business Furniture Show — Philadelphia, Pennsylvania, March 1985 — Contract furniture.
- WESTPACK 85 — Anaheim, California, Oct. 29, 1985 — Packaging equipment.
- Contract Furniture Show — Detroit, Michigan, October 1985.
- Solo Contract Furnishings Show — Minneapolis, Minnesota, January 1986 — Everything in housewares.
- Tri-State Industrial Show — Cleveland, Ohio, March 1986 — Contract furniture.

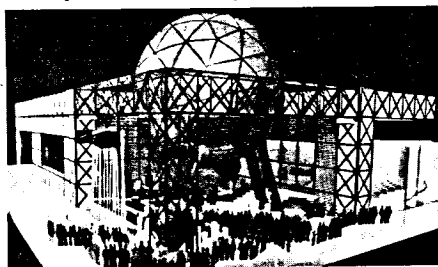
## Ross hoping switch will turn on sales

Continued from Page One

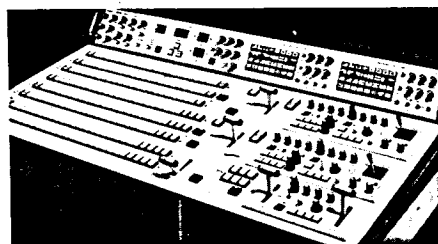
to a five-year distribution agreement signed with a Japanese firm co-ordinating development of the TV studio.

The pavilion's TV studio — described as a first for any international exposition — is one of the featured attractions of the Canadian exhibit which applies this country's perspective to the fair's theme "Dwellings and Surroundings — Science and Technology for Man at Home."

Tokyo's second largest commercial TV



Canada's futuristic pavilion at Expo 85 in Japan is expected to draw record crowds when it opens this March.



Ross Video's '508 switcher' will play a leading role in the Canadian Pavilion at Expo 85 in Tsukuba, Japan.

station and affiliates of its largest commercial TV network (JNN), will broadcast live from the Canadian pavilion's TV studio, providing an audience of some 40 million viewers with daily broadcasts from the Expo site.

The pavilion has been sectioned into six special areas, from a courtyard entrance where visitors will be able to enjoy live Canadian entertainment, to a series of three theatres portraying Canada and its technological advances, a free-flow exhibit area, an exhibit featuring Vancouver's Expo 86, an information centre and, of course, the TV studio.

And its in that studio that Ross Video hopes to stake its claim to a major share of the Japanese market and to an enhanced world reputation for its whole product line.

## Canadian pork sales sizzling

Continued from Page One

Thousands of animals were flown or shipped off to new homes last year in more than 75 countries around the world. Biggest demand for our stock, however, is still from the U.S., South Korea, Iran, Morocco, Colombia, Japan, Venezuela and Bulgaria.

Semen and embryo sales also are booming with exports in 1983 reaching 1.3 million doses to 50 countries. One new market for those exports is the Soviet Union which snapped up 96,500 semen doses in '83 and was expected to have bought as much as 400,000 doses by late last month.

Swine semen sales also are heading skywards around the world with sales in 1983 hitting 4,500 doses, from a level of only 970 doses in 1980.

Again, agriculture specialists point to quality for the growing popularity. Canadian pigs, traditionally, are lean and meaty.

Those attributes, specialists say, also accounted for a huge surge in world-wide sales of fresh and frozen Canadian pork in the last few years.

For more information on livestock exports, contact Brian Mackay at External Affairs' Agricultural Products Division. Tel: (613) 996-3523, or call the Trade Information Centre.

## Trade Digest

### Luftwaffe to fly Canadian

Canadian executive jets will begin winging their way over West Germany this year under a deal signed by Canadair and the West German Air Force. The Montreal-based aerospace firm will deliver seven of its Challenger 601 series jets to the air force over the next two years.

### Mexico show spells sales

A group of eight Canadian health care products companies expect to latch onto more than \$1-million worth of business this year as a result of their participation in a major health care products show in Mexico City last November. The firms attended Expomedica '84 primarily to establish sales agents and distribution points in the Mexican market.

### Nissan signs up Degussa

Degussa Canada Ltd of Burlington, Ont., has signed an agreement with Nissan Motor Co. of Japan to manufacture a line of catalytic converters for Nissan's Santana compact car.

## EDC backs sales

The Export Development Corporation has signed a series of agreements and credit guarantees supporting sales of more than \$333-million worth of Canadian goods and services to 12 countries.

The agreements will cover such export sales as boiler components and services, road graders, injection molding equipment, breeding cattle, grinding mills and flight simulators.

One of the agreements supports the sale of \$30-million worth of tracked firefighting vehicles, spares and related parts by Foremost Industries of Calgary to the Soviet Union for use in the oil fields.

## Trade seminar

Continued from Page One

the global economy and monitor trends in the world's major trading regions.

Also included in the conference's agenda will be a series of panel discussions on such topics as trade financing and U.S. and Pacific markets. Workshops will cover a number of trade activities.

For more information or registration details, contact Maureen Cooper at the Conference Board in Ottawa. Tel: (613) 746-1261, ext. 208, or telex 053-3043.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Trade Information Centre (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TERE) Answerback: External Ott.

# Canada



CAI EA  
CICF  
V. 3 #1  
DOCSe.1

# CanadExport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 1

LE 14 JANVIER 1985

## Le marché américain vous est dévoilé

Les États-Unis.

Premier partenaire commercial du Canada, ils constituent, et de loin, le marché le plus couru et le plus lucratif pour les entreprises canadiennes qui désirent se lancer à l'étranger.

Dans ce numéro, *CanadExport* jette un coup d'œil sur ce marché énorme et tout proche, et en particulier sur les quelque 60 foires et missions commerciales prévues pour cette région en 1985-1986.

En 1983-1984, le Programme de promotion des exportations sur le marché américain, du ministère des Affaires extérieures, a parrainé 64 projets, dont des salons commerciaux et des missions

En exclusivité  
**MARCHÉS  
A VOTRE  
PORTÉE  
AUX É.-U.**



d'acheteurs, qui ont entraîné des ventes canadiennes aux États-Unis estimées à plus de 400 millions de dollars.

Les missions d'acheteurs américains au

Canada présentent le meilleur rapport coût-ventes et le plus faible rapport coût-participation, ce qui fait que le programme permet de réaliser un chiffre de ventes imposant de 163 \$ pour chaque dollar investi.

Seulement dans les salons américains, le Programme a aidé plus de 570 sociétés canadiennes de toutes les provinces à exposer leurs produits et leurs services devant plus d'un million de visiteurs l'an dernier. De plus, le programme a aidé 108 acheteurs américains à visiter des salons commerciaux, des manufacturiers et des producteurs au Canada.

Pour la liste des foires aux États-Unis et des missions commerciales, voir page 5.

## Une commutation à l'échelle mondiale revient au Canada

Une société d'Iroquois (Ont.) compte sur la participation du Canada à Expo 85 de Tsukuba, au Japon, pour s'y lancer sur le marché très concurrentiel de la vidéo.

La Ross Video a en effet obtenu un contrat pour assurer le système de régie et de commutation vidéo dans le studio de télévision du pavillon canadien à Tsukuba.

Grâce à son système 508 Switcher, la société jouera non seulement un rôle de premier plan à cette exposition au Japon, mais elle aura également l'occasion de lancer sur le marché japonais ses autres produits suite à l'accord de distribution, (Voir page 6: Une promotion.)

## Notre bétail a la vedette internationale

Pour faire son chemin dans le monde, il importe d'être bien élevé. C'est justement le cas du bétail canadien et les statistiques du ministère de l'Agriculture du Canada révèlent que partout dans le monde, notre bétail est de plus en plus en demande.

Selon un agent de commercialisation du Ministère, M. Wayne White, ce succès s'explique par la productivité élevée de nos animaux et nos exigences sanitaires rigoureuses.

Le bétail canadien est en effet l'un des (Voir page 6: Le porc.)

## Une association toute pacifique a été proposée

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, vient de proposer la création d'une association commerciale du Pacifique qui pourrait offrir d'importants débouchés au Canada.

Prenant la parole devant des gens d'affaires à Tokyo, M. Clark a précisé que cette association serait fondée sur l'économie et le commerce.

Il a également ajouté que le Canada a bien l'intention d'accorder une attention soutenue sans précédent à toute la région du Pacifique et au Japon en particulier.

## Exporter, c'est la santé au pays

L'exportation étant la clé de la création d'emplois et de la santé de l'économie canadienne, le Conference Board du

Canada organisera à ce sujet un congrès international, qui aura lieu à Toronto les 6 et 7 février prochain.

Institut de recherche indépendant, le Conference Board présentera des conférenciers des secteurs privé et public, dont le ministre fédéral du Commerce extérieur, M. James Kelleher, qui aborderont des sujets tels que l'état de l'économie mondiale et les tendances dans les principales régions du monde.

On se penchera également sur l'influence qu'exercent les taux d'intérêt, la dette internationale, le protectionnisme et la concurrence accrue sur le rendement (Voir page 6: Congrès.)

## VOLA-T-IL, VOLA-T-IL PAS?

La dinde canadienne occupait une place de choix au cours de la récente saison des fêtes au Japon. La C & T Exports Ltd., organisme exportateur de l'Office manitobain de commercialisation du dindon, a en effet expédié plus de 37 tonnes de dinde pour Noël à une société japonaise d'export-import. Les volatiles du temps des fêtes correspondaient aux préférences japonaises, qui vont vers un oiseau plus petit, d'environ trois kilogrammes.

### DANS CE NUMÉRO:

- De nouveaux débouchés s'ouvrent en Europe ..... 2
- Découvrez le marché algérien comme si vous y étiez ..... 3
- Le plus grand salon de l'or noir aura lieu cette année en Angleterre, véritable île au trésor ..... 4
- La S.E.E. offre de nouvelles garanties de crédit ..... 6



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LA

### La S.E.E. se déplace à Ottawa

Le siège social de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), société de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurances et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens, vient de déménager dans de nouveaux locaux à Ottawa, à l'adresse suivante: 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa (Ont.) K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500. Téléc.: 053-4136.

### L'Asie s'ouvre à notre fourrure

Dix sept représentants importants de l'industrie canadienne de la fourrure exposeront leurs produits au salon international de la fourrure de Hong Kong, prévu pour la fin du mois prochain. L'an dernier, on estimait les ventes de vêtements canadiens de fourrure en Orient à 12 millions de dollars.

### Rails de N.-É. au Mexique

La Sonara Baja California Railway du Mexique a choisi la Sydney Steel Corp. (Sysco), de Sydney (Nouvelle-Écosse), parmi plusieurs concurrents étrangers, pour lui accorder un gros contrat visant 9400 tonnes de rails, d'une valeur de 5 millions de dollars.

### La Colombie achète nos camions

La Société pour l'expansion des exportations et la Export Financing Co. Ltd. de la Banque royale viennent de signer un accord de financement de 1,93 millions de dollars (américains) en vue d'appuyer la vente à la Colombie de camions fabriqués par la Wabco Equipment, une division de Dresser Canada Inc., de Paris (Ont.). La S.E.E. prêtera 1,65 million et la Banque royale 280 000 \$ US pour faciliter la vente de 6 camions de transport à benne basculante de 75 tonnes à la Carbones del Caribe, S.A. (CARBONES), de Barranquilla, en Colombie.

### Air Canada s'envole en Asie

Air Canada lance un nouveau service de transport des passagers et des marchandises à destination de Bombay et de Singapour. Le nouveau trajet comptera trois vols par semaine.

### Lancement d'un photomètre

La Sonotek Ltd., de Mississauga (Ont.), compte sur le premier astronaute canadien pour lancer son photomètre sur le marché mondial. Une version modifiée d'un appareil de la société a été utilisée par Marc Garneau lors du récent vol de la navette spatiale. L'appareil permet de mesurer la profondeur atmosphérique et la présence d'éléments polluants, en particulier les pluies acides.

### Simulateur canadien à Alitalia

La ligne aérienne Alitalia vient de commander à la CAE Electronics de Toronto un simulateur de vol pour Boeing 747-243B, d'une valeur de 8,5 millions de dollars.

## L'Europe occidentale s'ouvre toute grande aux exportateurs

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a signé le mois dernier un protocole de crédit de 10 millions de dollars américains avec le Crédit Lyonnais de Paris, pour aider les exportateurs canadiens à réaliser plus de ventes dans 23 pays de l'Europe occidentale.

Ce protocole fournit un cadre de référence en vertu duquel la S.E.E. achète des billets à ordre émis au nom d'exportateurs canadiens par des clients européens.

Le Crédit Lyonnais, l'une des dix plus

## Projets agricoles à bien exploiter

Les délégués commerciaux canadiens en poste à Djakarta signalent que l'Indonésie présentera des possibilités intéressantes pour les sociétés canadiennes de conseil, à la veille du lancement de plusieurs programmes de développement agricole.

L'Indonésie espère que ces programmes lui permettront non seulement d'en arriver à l'autosuffisance, mais également de devenir un exportateur important de denrées alimentaires.

Ces programmes pourraient donc offrir des possibilités très intéressantes pour les exportateurs canadiens d'équipement d'irrigation, de forage de puits, de véhicules tout terrain, d'équipement géologique et de matériel pour les pêches et la foresterie.

En 1983, les exportations canadiennes à destination d'Indonésie ont atteint 209 millions de dollars, alors que nos importations se sont chiffrées à 40 millions, un rapport de 5,2 pour 1 en notre faveur.

## Un marché à ne pas plaquer sur place

Une usine de meubles de Chili offre un marché tout prêt aux fabricants canadiens de placage de bois.

Selon nos délégués commerciaux à San-

tiago, la société en question recherche un fournisseur qui lui expédierait en vrac tous les deux ou trois mois du placage destiné à recouvrir des panneaux d'agglomérés pour meubles.

## Nouvelles perspectives sur notre commerce

La Conférence Board du Canada vient de lancer une nouvelle publication trimestrielle portant sur les tendances du commerce international et les questions présentant un intérêt particulier pour les exportateurs.

Cette publication, intitulée *International Business Perspectives*, est produite par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board.

Le premier numéro compte un dossier sur Hong Kong, que l'auteur décrit comme l'ultime bastion de la libre entreprise, ainsi qu'un rapport spécial sur la dette mondiale.

Ce trimestriel est offert gratuitement aux membres associés du Board; les non-membres peuvent s'y abonner pour 30\$ par an. Pour de plus amples renseignements ou pour s'abonner, communiquer avec Mme Tina Marshall du bureau d'Ottawa, au (613) 746-1261.

## Conseils pour l'Afrique

Le Canada vient de signer une lettre d'entente avec la Banque et le Fonds africains de développement en vue de financer une aide technique à la Banque et de contribuer à définir et effectuer des études préliminaires de faisabilité sur des projets susceptibles d'être financés par la Banque et le Fonds. Le programme d'aide technique de 7 millions de dollars, étalé sur quatre ans, devrait présenter des possibilités très intéressantes aux sociétés canadiennes de conseil. Pour tout renseignement sur le programme, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1941.

Le placage en question devrait se présenter sous forme de feuilles de 2 à 3 mètres sur 30 à 40 centimètres, d'une épaisseur de 0,5 à 0,7 millimètre, en envois de 20 à 30 000 mètres carrés.

La qualité et l'essence requises n'ont pas encore été précisées, mais les sociétés canadiennes intéressées sont invitées à soumettre par poste aérienne de petits échantillons (5 x 20 cm), avec un prix F.O.B. au point de sortie, à l'attention de Sergio Benado H, Gerente Industria Metalurgica Benado S.A., calle Sannicoias 784, Santiago, Chili.

Une copie de la proposition devrait également être expédiée au délégué commercial de l'ambassade du Canada à Santiago, casilla 771, Santiago, Chili.



Même au prix d'environ 2 \$ la pièce, les nombreux produits exportés par la Coghlan's Ltd., depuis les trousse de secours pour morsures de serpent jusqu'aux combinaisons de survie, rapportent gros à cette compagnie de Winnipeg.

## Tout campeur campant en camping sauvage campe à la canadienne

Si vous faites du camping sauvage n'importe où dans le monde, que ce soit dans les Rocheuses ou la savane africaine, il y a de fortes chances que votre sac à dos contient un produit vendu par une société de Winnipeg.

La Coghlan's Ltd. s'est acquise une réputation internationale en vendant des accessoires de camping, dont le prix de vente moyen est d'environ 2 \$.

Le prix modique de ses accessoires, qui vont de la trousse de secours pour morsures de serpent à la petite scie pliante, n'a pas empêché la société de réaliser des ventes annuelles impressionnantes de plus de 6 millions de dollars, avec seulement une douzaine d'employés à plein temps. Et le gros de ces ventes est effectué à l'étranger.

Il y a vingt-cinq ans, Coghlan's Ltd.

arrivait sur le marché avec seulement trois produits, un briquet pour réchaud de camping, un briquet pour lanterne et un grille-pain pliant pour réchaud. La société offre maintenant plus de 150 accessoires de camping, mais les 3 produits qui l'ont lancée figurent encore à son catalogue.

Le président de la société, M. Norm Coghlan, précise que son entreprise réalise 63 % de ses ventes aux États-Unis, 30 % au Canada et le reste dans des pays comme le R.-U., l'Allemagne, la Hollande, le Japon, l'Afrique du Sud, la Nouvelle-Zélande et Israël.

Il ajoute que le grille-pain pliant n'a jamais perdu de sa popularité et qu'il en a vendu plus de 3 millions à travers le monde depuis 1959.

## Pleins feux sur l'Algérie

Une série de colloques aura lieu au printemps pour aider les exportateurs canadiens à vendre davantage sur le marché algérien.

Prévus pour le début d'avril à Montréal, Toronto et Calgary, les colloques et ateliers porteront sur les thèmes suivants :

- le marché éventuel de biens d'équipement et de services canadiens en Algérie au cours des cinq prochaines années;
- le monde des affaires en Algérie (avec des exposés par des exportateurs canadiens chevronnés);
- les services offerts par les ministères des Affaires extérieures, de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) et les provinces.

L'Algérie est le treizième partenaire commercial du Canada, achetant près de 28 % des exportations canadiennes à destination d'Afrique. D'ailleurs, la valeur de nos exportations vers l'Algérie a connu une croissance spectaculaire ces dernières années, passant de 3 millions de dollars en 1970 à 449 millions en 1983.

Nos délégués commerciaux ont relevé plusieurs débouchés intéressants pour les exportateurs canadiens dans le nouveau plan quinquennal de l'Algérie, entre autres dans les secteurs de l'agriculture, de l'hydraulique, des télécommunications, du transport et de l'énergie, ainsi que des secteurs sociaux comme le logement, l'éducation et la santé.

Pour de plus amples renseignements sur ces colloques, organisés conjointement par la S.E.E., le ministère des Affaires extérieures, le MEIR, le gouvernement algérien et la Banque algérienne de développement, communiquer avec le bureau du MEIR de votre région.

## Vendre clés en main ouvre bien des portes en Extrême-Orient

Une société de Windsor (Ont.) vient de vendre à une entreprise pharmaceutique chinoise une usine clé en main pour la fabrication de capsules de gélatine.

La Capsule Technology International Ltd., qui vend elle-même ses capsules de gélatine rigide partout dans le monde, prévoit lancer la production d'ici la fin de l'année dans l'usine de 3,7 millions de dollars commandée par la société pharmaceutique de Guangzhou.

Selon le vice-président aux installations clés en main pour Capsule Technology, M. Gary Dube, les négociations vont bon train avec quatre autres groupes en Chine et des ententes devraient être conclues prochainement. Il ajoute que le marché chinois est l'un des plus intéressants au monde, avec quatre fois plus de consommateurs qu'aux États-Unis et quarante fois plus qu'au Canada.

Capsule Technology a déjà lancé des usines semblables en Indonésie et à Singapour et trois autres sont en construction en Colombie, en Jordanie et en Bulgarie.

M. Dube précise que sa société est en négociation avec des clients éventuels dans tous les coins du monde et que les perspectives sont des plus souriantes. L'usine

clés en main permet en effet aux pays clients de devenir autosuffisants pour un produit qui jusqu'à maintenant était toujours difficile à obtenir.

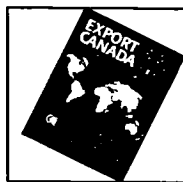
Actuellement le marché mondial des capsules de gélatine rigide appartient à seulement trois entreprises ayant des installations de production dans cinq pays.

## Guide d'études sur les exportations

La Fondation canadienne d'éducation économique, en collaboration avec le ministère des Affaires extérieures, vient de lancer un guide d'études sur les exportations canadiennes et leur rôle dans l'économie du pays.

Intitulé *les Exportations canadiennes* (la version française paraîtra sous peu), ce guide de 66 pages, qui est destiné au niveau secondaire et aux cours d'introduction à l'économie, sera distribué dans les écoles secondaires, dans les commissions scolaires et à des représentants choisis du secteur privé.

Accompagné de lectures connexes, le



guide présente une introduction au commerce extérieur, une analyse de nos aptitudes à l'exportation et un exposé des principaux problèmes d'exportation auxquels le Canada doit faire face.

Selon l'auteur et directeur de la Fondation, M. Gary Rabbior, le guide vise à sensibiliser les jeunes à l'importance des exportations pour le Canada, qui doit actuellement relever le défi de la concurrence dans l'économie mondiale s'il ne veut pas se retrouver avec de graves problèmes.

Pour de plus amples renseignements sur ce guide, qui a été revu par des éducateurs, des industriels et des spécialistes en exportation des secteurs privé et public avant son lancement, communiquer avec le centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures.

# L'île au trésor

## Ruée des chercheurs d'or, noir au large d'Angleterre

**Aberdeen**— Cette année, Aberdeen accueillera au Royaume-Uni le plus important salon du pétrole en Europe et le deuxième au monde après l'OTC de Houston.



Ce salon, **Offshore Europe 85**, est présenté en alternance avec le salon **Offshore North Sea**, de Stavanger, en Norvège, à tous les deux ans, le Canada ayant participé avec beaucoup de succès aux neuf éditions précédentes.

Les sociétés canadiennes du secteur de l'exploration et de l'exploitation au large auraient donc tout intérêt à se rendre à Aberdeen du 10 au 13 septembre prochain, où les possibilités commerciales se chiffrent par millions de dollars.

Le salon de 1983 avait accueilli 900 exposants de 14 pays et plus de 24 000 visiteurs de 55 pays.

En plus du stand national canadien, 3 provinces participaient avec leur propre kiosque. Les 14 sociétés représentées au stand

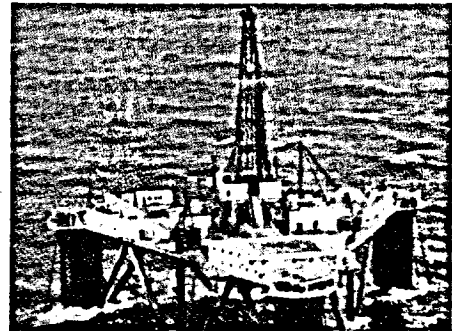
national, en plus de réaliser des ventes sur place de 243 000 \$, estimaient leurs ventes ultérieures à 5,5 millions.

Si les 14 participants des kiosques du Québec et de Terre-Neuve étaient fort satisfaits des résultats obtenus, les 8 sociétés de l'Alberta n'hésitaient pas à affirmer qu'il s'agissait de leur meilleure performance jamais réalisée à un salon, avec des ventes sur place de 700 000 \$ et plus de 13 millions de ventes ultérieures.

Le salon accueillera également un congrès technique de haute volée qui se penchera sur des aspects importants de la technologie au large.

On prévoit que la mise en valeur des gisements de la mer du Nord entraînera des investissements de 100 milliards de dollars entre 1984 et 1995, dont la moitié pour de l'équipement, des matériaux, la construction et des services dans les nouveaux gisements.

De plus, ce marché est entièrement ouvert, le prix et la qualité étant les seules considérations qui entrent en jeu. Par conséquent, une participation directe des sociétés canadiennes à l'exploration, la mise



en valeur, la production et la transformation du pétrole et du gaz en Angleterre pourrait se traduire par une hausse des exportations.

Pour maintenir une présence sur ce marché, ce qui est la clé du succès, les petites et moyennes entreprises canadiennes peuvent obtenir de précieux conseils de nos délégués commerciaux en Angleterre, qui tiennent un répertoire d'agents et de distributeurs fiables à l'intention de nos exportateurs éventuels.

Les sociétés intéressées à participer au salon ou désirant obtenir de plus amples renseignements sur les possibilités d'exportation en Angleterre n'ont qu'à communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou encore appeler le centre Info-Export.

# Mobilier canadien au goût américain

**New York** — Les fabricants canadiens de meubles, qui songent à se tailler une petite place sur l'énorme marché américain, pourront choisir entre deux salons de l'ameublement prévus à New York cette année.

Le **New York Furniture and Accessory Market**, qui aura lieu pour la première fois au Pier 92, recevra sa troisième délégation canadienne du 4 au 6 mai prochain.

L'an dernier, l'événement a attiré quelque 5 000 acheteurs, provenant surtout des États de New York, du Vermont, du New Jersey, de Pennsylvanie et du Connecticut, mais également de l'Amérique du Sud, de l'Europe et de l'Extrême-Orient.

Les 14 sociétés canadiennes participantes ont reçu plus de 300 demandes de renseignements sérieuses, qui se sont traduites par des ventes de 72 000 \$ sur place et des ventes prévues de 1,1 million par la suite.

Le salon **K-DESIGN**, un salon international des meubles et accessoires à assembler, avait lieu pour la première fois l'an dernier en Amérique du Nord. Sa deuxième édition se tiendra du 27 au 30 juin au Coliseum de New York.

Le Canada participera pour la première fois à ce salon, qui semble promis à un avenir des plus intéressants.

Pour de plus amples renseignements sur ces salons (les inscriptions vont déjà bon train pour le premier), communiquer avec Mme Jutta Butcher, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM) ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.



Bill Greenwood, de la Terry Lynn Bakery de Burnaby (C.-B.), est tout sourire devant le succès de son entreprise au salon de Buffalo de l'automne dernier.

## Débouchés alimentaires très alléchants aux É.-U.

**Buffalo** — Le Canada vient de remporter un autre succès enviable dans sa participation à des salons aux États-Unis.

Les 35 participants canadiens, notre plus forte délégation jusqu'à date, ont réalisé des ventes à long terme de plus de 2,5 millions de dollars au cours de l'exposition d'un jour exclusivement canadienne organisée l'automne dernier dans ce marché alimentaire de 8 milliards de dollars que représente le nord de l'État de New York.

Tous les exposants canadiens, dont 22 nouveaux participants, étaient enchantés.

Pour de plus amples renseignements sur les salons des aliments prévus aux États-Unis, communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; ou appeler le centre Info-Export.

# Ça mord bien fort en plein New York

**New York** — Le consulat général du Canada à New York a accueilli l'automne dernier un salon exclusivement canadien du poisson, financé conjointement par le Québec, le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.

Les kiosques des 20 sociétés représentant les 5 provinces ont attiré 200 courtiers et grossistes américains au cours de la journée qui a rapporté pour environ 1,5 million de dollars de commandes prévues.

Pour plus de détail sur les salons du poisson aux États-Unis, communiquer avec M. Ian Bruce, Direction de la pêche et des produits de la pêche (TAF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3538; ou appeler le centre Info-Export.



MM. Jules Pépin (à gauche) et Martin Cohen (à droite) de Madelipêche (Québec) vantent leurs produits auprès de M. Phil Levine de la East Coast Sea Port Company, de Great Neck (N.Y.), à l'occasion du salon canadien du poisson, tenu l'automne dernier à New York.

# Calendrier des débouchés aux États-Unis

Participer aux foires et missions commerciales permet admirablement de se lancer sur un marché étranger.

Voici une liste chronologique par secteur industriel des salons aux États-Unis et des missions d'acheteurs américains prévus pour 1985-1986. Certaines dates restent à confirmer.

Pour des détails sur ces événements, communiquer avec la Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911 ou -6566; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Aliments, poisson et équipement

- National Restaurant Association Hotel-Motel Show — Chicago (Illinois), mai 1985 — Aliments, poisson et équipement hôtelier.
- Food Show — Détroit (Michigan), sept. 1985 — Aliments et boissons.
- Fish Expo — Seattle (Washington), oct. 1985 — Matériel de pêche.
- Salon des aliments canadiens — Atlanta (Georgie), 12 nov. 1985 — Aliments et boissons.
- Salon des aliments canadiens — Cleveland (Ohio), nov. 1985 — Aliments et boissons.
- SEAFOOD 86 — Boston (Massachusetts), fév. 1986 — Poisson et fruits de mer.
- Promotion en magasin — Cleveland (Ohio), fév. 1986 — Aliments et boissons.
- Salon canadien des aliments et boissons — Minneapolis (Minnesota), fév. 1986.
- Salon canadien des aliments et boissons — Omaha (Nebraska), fév. 1986.
- National Fancy Food and Confection — San Francisco (Californie), fév. 1986 — Spécialités culinaires.
- Salon canadien des aliments et boissons — Los Angeles (Californie), mars 1986.
- Upper Midwest Hospitality Show — Minneapolis (Minnesota), mars 1986 — Aliments et équipement pour hôtels et motels.

## Consommation (produits de)

- Upper Midwest Health Conference — Minneapolis (Minnesota), mai 1985 — Produits de soins de santé.
- New York Furniture and Accessory Show — New York (New York), 4 au 6 mai 1985 — Ameublement résidentiel et accessoires.
- Acheteurs américains au Salon international de la fourrure — Montréal (Québec), 9 mai 1985.
- K DESIGN 85 — New York (New York), 27 au 30 juin 1985 — Meubles et accessoires à assembler.
- Acheteurs américains au salon du bijou — Toronto (Ontario), juillet 1985.
- New York Health Assembly — Buffalo (New York), sept. 1985 — Produits de soins de santé.
- New England Home Furnishings Market — Boston (Massachusetts), sept. 1985 — Ameublement.
- National Home Health Care Expo —



- Atlanta (Georgie), nov. 1985 — Produits de soins de santé.
- Winter National Hardware and Home Centre Show — Las Vegas (Nevada), fév. 1986 — Quincaillerie.
- New York Pret — New York (New York), 22 fév. 1986 — Vêtements pour dames et enfants.
- Acheteurs américains au Salon canadien des articles de sport — Montréal (Québec), fév. 1986.
- Kids Fashion Show — New York (New York), mars 1986 — Vêtements pour enfants.
- Winter Wear and Sports Equipment Exposition — Las Vegas (Nevada), mars 1986 — Équipement de sport et vêtements d'hiver.
- International Housewares Exposition — Chicago (Illinois), mars 1986 — Ameublement et accessoires ménagers.

## Construction (équipement et matériaux)

- Minnesota Society/Institute of Architects — Minneapolis (Minnesota), 13 nov. 1985 — Nouveautés dans la construction résidentielle, l'ameublement, la quincaillerie.
- Western Building Materials Association — Seattle (Washington), 17 nov. 1985 — Matériaux de construction et quincaillerie.
- AMERICA EAST — Boston (Massachusetts), jan. 1986 — Matériaux de construction.
- National Association of Home Builders' Show — Dallas (Texas), jan. 1986 — Matériaux de construction et bricolage.

## Électronique

- COMDEX Spring — Atlanta (Georgie), 6 au 9 mai 1985 — Matériel et logiciel.
- Mid-West Electronics Assembly Components and Packaging Exposition — Minneapolis (Minnesota), mai 1985 — Composantes électroniques.
- Consumer Electronics Show (CES) — Chicago (Illinois), juin 1985 — Audio et vidéo.
- AFCEA — Washington (D.C.), juin 1985 — Communications et électronique.
- WESCON — San Francisco (Californie), oct. 1985 — Ordinateurs.
- COMDEX Fall — Las Vegas (Nevada), 20 au 24 nov. 1985 — Matériel et logiciel.

## Machines et équipement

- 3 I Agricultural Equipment Show — Garden City (Kansas), 25 au 28 avril 1985 — Salon de l'équipement agricole.

- Casper Oil Show — Casper (Wyoming), avril 1985 — Équipement pétrolier.
- Offshore Technology Conference — Houston (Texas), 6 au 9 mai 1985 — Pétrole et gaz.
- Forest Products Machinery Equipment Expo — Atlanta (Georgie), 28 au 30 juin 1985 — Équipement forestier.
- Eastern Oil and Gas Equipment Show — Cleveland (Ohio), juin 1985 — Pétrole et gaz.
- Acheteurs américains au Western Canada Farm Progress Show — Regina (Saskatchewan), juin 1985.
- Agricultural Progress Days — Rock Springs (Pennsylvanie), 20 août 1985 — Matériel agricole.
- Husker Harvest Days — Grand Island (Nebraska), 17 au 19 sept. 1985 — Matériel agricole.
- Petroleum Exhibition and Conference — San Francisco (Californie), sept. 1985 — Pétrole.
- Iron and Steel Exposition — Pittsburgh (Pennsylvanie), sept. 1985 — Production de l'acier.
- Water Pollution Control Show — Kansas City (Missouri), 6 au 9 oct. 1985 — Équipement pour usines d'épuration.
- World of Concrete — Atlanta (Georgie), 16 fév. 1986 — Équipement pour le béton.
- TAPPI (Technical Association of Pulp and Paper Industry) Show — Atlanta (Georgie), 2 mars 1986 — Pâtes et papiers.

## Manufacturier (secteur)

- Salon canadien de l'ameublement de bureau — Philadelphie (Pennsylvanie), mars 1985.
- WESTPACK 85 — Anaheim (Californie), 29 oct. 1985 — Équipement d'emballage.
- Contract Furniture Show — Détroit (Michigan), oct. 1985 — Meubles sur commande.
- Salon canadien de la maison — Minneapolis (Minnesota), jan. 1986 — Tout pour la maison.
- Tri-State Industrial Show — Cleveland (Ohio), mars 1986 — Ameublement sur commande.

## Transport routier, maritime, ferroviaire

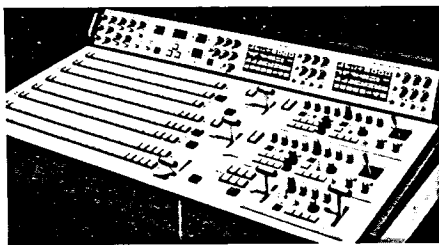
- International Marine Trade Exhibition — Chicago (Illinois), 12 au 15 sept. 1985 — Bateaux de plaisance.
- American Public Transit Association Meeting/Show — Los Angeles (Californie), 10 oct. 1985 — Transport en commun.
- SEMA/AIA — Los Angeles (Californie), 22 oct. 1985 — Pièces d'automobile.
- APAA — Chicago (Illinois), nov. 1985 — Accessoires et pièces d'automobile.
- Work Boat Show — Nouvelle-Orléans (Louisiane), 9 jan. 1986 — Bateaux commerciaux.
- Acheteurs américains au Boat Show de Toronto — Toronto (Ontario), jan. 1986.
- Automotive Service Industry Show — Chicago (Illinois), mars 1986 — Entretien automobile et équipement de garage.

## Une promotion forte au Japon

(Suite de la première page.)

échelonné sur cinq ans, signé avec la compagnie japonaise qui s'occupe de la construction du studio de télévision.

Ce studio de télévision du pavillon canadien — une première pour un pays dans le monde des expositions internationales — figure parmi les principaux attraits canadiens, mettant en vedette les connaissances canadiennes dans le cadre du thème de l'exposition «La maison et son

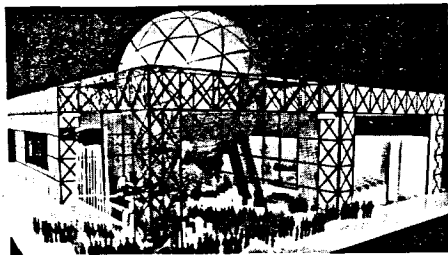


Le système 508 switcher de la Ross Video sera en vedette au pavillon canadien à Expo 85 de Tsukuba, au Japon.

environnement — Science et technologie au service de l'homme chez lui».

La deuxième plus importante station de télévision privée de Tokyo ainsi que les stations affiliées diffuseront chaque jour, du studio du pavillon canadien, des émissions en direct de l'exposition à quelque 40 millions de téléspectateurs.

Le pavillon canadien comportera six sections spéciales, soit une entrée en forme de cour intérieure offrant divers spectacles au public, trois salles de cinéma présentant le Canada et ses exploits techniques, une grande aire d'exposition, un stand sur Expo 86 de Vancouver, un centre de renseignements et, bien sûr, le studio de télévision.



On s'attend à ce que le pavillon futuriste du Canada, qui ouvrira ses portes en mars, attire les foules à Expo 85, au Japon.

### EN BREF

#### Coup d'aile canadien en R.F.A.

Des avions d'affaires canadiens sillonneront le ciel allemand cette année, en vertu d'une entente signée par Canadair et l'armée de l'air de l'Allemagne de l'Ouest. La société de Montréal livrera 7 appareils Challenger 601 aux Allemands au cours des deux prochaines années.

#### Le Japon se convertit au Canada

La Degussa Canada Ltd., de Burlington (Ont.), vient de signer une entente avec la Nissan Motor Co. du Japon, visant la fabrication de convertisseurs catalytiques pour les voitures compactes Santana de Nissan, qui seront fabriquées au Japon.

#### Salon salubre au Mexique

Mexico était l'hôte en novembre dernier d'un important salon des produits de santé. Les huit sociétés canadiennes qui y ont participé espèrent en retirer pour plus d'un million de dollars de ventes cette année. Les sociétés canadiennes participaient au salon Expo-medica 84 surtout pour se trouver des agents commerciaux et des points de distribution au Mexique.

## Garanties de crédit

La Société pour l'expansion des exportations vient de signer une série d'ententes et de garanties de crédit en vue d'appuyer des ventes à l'exportation de biens et de services canadiens d'une valeur de plus de 333 millions de dollars vers 12 pays.

L'une des ententes porte sur la vente, évaluée à 30 millions de dollars, de véhicules chenillés de lutte contre l'incendie, avec pièces de rechange, fabriqués par la Foremost Industries de Calgary et destinés aux gisements pétroliers d'Union soviétique.

Une autre entente contribuera à la vente d'équipement géophysique, de 340 000 \$, à la Chemokomplex de Budapest.

## Congrès-ateliers clés

(Suite de la première page.)

commercial de notre pays.

Enfin, il y aura des ateliers et des conférences d'ordre plus pratique portant, entre autres, sur le financement des exportations, les marchés des É.-U. et du Pacifique, et sur de nouveaux concepts très prometteurs tels le commerce de contrepartie.

Pour tout renseignement sur le congrès ou la façon de s'y inscrire, communiquer avec Mme Maureen Cooper du Conference Board à Ottawa, au (613) 746-1261, poste 208, télex 053-3043.

## Le porc s'exporte sans grognement

(Suite de la première page.)

plus sains au monde et l'acheteur étranger sait que les animaux n'auront aucune trace de maladies aussi répandues que la fièvre aphteuse ou la fièvre catarrhale.

L'an dernier, des milliers de bêtes ont été expédiées dans 75 pays. Nos principaux clients en 1983 étaient les États-Unis, la Corée du Sud, l'Iran, le Maroc, la Colombie, le Japon, le Venezuela et la Bulgarie.

Les ventes d'embryons et de sperme étaient également très impressionnantes en 1983, avec 1,3 million de doses de sperme exportées à destination de 50 pays, l'Union soviétique constituant un nouveau marché d'exportation.

Les exportations de sperme de porc ont également connu une croissance spectaculaire, passant de 970 doses en 1980 à 4 500 doses en 1983. Là encore, ce succès s'explique par la qualité supérieure du porc canadien, caractérisé par sa maigreur et l'abondance de sa viande. Ces caractéristiques ont permis une hausse phénoménale des ventes mondiales de porc canadien frais et congelé depuis quelques années.

Pour de plus amples renseignements sur l'exportation du bétail, communiquer avec M. Brian Mackay, Direction des produits agricoles, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3523; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).  
 Téléc: 053-3745 (TERE). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canadä

AI EA  
CIG  
1.3 #2  
DOCS c.1

# CanadExport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 2

JAN. 28, 1985

## Campaign offers chance to grill trade experts

Canadian exporters are to be given a unique opportunity to grill Canadian trade experts from around the world this March as the federal government presses ahead with a greatly expanded trade offensive.



James Kelleher  
'Unique opportunity'

The stepped-up trade drive, aimed at encouraging increased export involvement by the business community, will also include federal-provincial talks on harmonizing services offered exporters by the two levels of government.

External Affairs plans to bring in 105 Trade Commissioners from Canada's posts abroad to take part in the March campaign, called Trade Commissioners Marketplace 85. Groups of 35 Commissioners will be parachuted into 18 centres across the country during the month to talk exports with individual business people.

The sessions are to be fashioned for individual talks with the Trade Commissioners on anything from specific markets to marketing strategies and the ins and outs of international red tape.

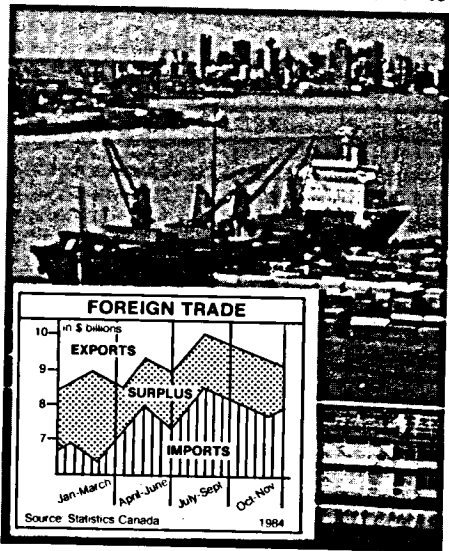
James Kelleher, Minister for International Trade, who announced the new

Turn to Page 6 — Trade

## Canadian products in demand

# Canada steps up trade drive in Latin America, Caribbean

Canada is stepping up its trade efforts in Latin America and the Caribbean to



capitalize on a growing demand for Canadian manufactured goods and technologies.

The region, which includes Mexico and Central and South America, is riding what trade officials describe as a "recovery wave" after "hitting the bottom of an economic trough."

Two key market development strategies — the Program for Export Market Development (PEMD) and a Trade Fairs and Missions Program — are being beefed up

## See Page 5 for guide to Latin America's growing markets

by External Affairs to help Canadian exporters compete for sales in those markets.

A series of meetings and conferences is also planned with Latin American business representatives as part of the push for closer economic ties.

Trade officials at External Affairs say Canadian domestic exports to a number of countries in the region — particularly to Brazil, Colombia and Chile, are showing real promise, and have climbed steadily through 1983 and during the first half of 1984.

Exports to Brazil were up 12.7 per cent by mid-way through the year and had surpassed 1983 totals by the end of October, while sales to Colombia climbed 14.1 per cent, and by more than 30 per cent to Chile.

Turn to Page 6 — Latin

## Trade record near

Canadian exports continued to outstrip imports by a wide margin in November, edging the country closer to a forecast \$21-billion trade surplus for the year.

The merchandise surplus which is used as a yardstick on the health of the country's economy, has grown massively throughout the year, and now stands at \$19.5-billion after November's \$1.9-billion increase.

## Explore world markets — from Toronto

A series of export forums organized by the Canadian Manufacturers' Association is giving exporters a chance to explore world markets — without going abroad.

The series, kicked off Jan. 13 in Ottawa with a look at five of the world's major markets, will focus during the next few months on such areas as China, India and Eastern Europe.

The Ottawa forum which emphasized the contact sport aspect of exporting — "there's no substitute for personal and repeated visits to a target market" — provided manufacturers with extensive trade intelligence from the U.S., Middle

East, Asia and Pacific region, South America and Western Europe.

The forums also are designed to allow personal trade discussions with trade officials from External Affairs and other agencies involved in exports and export financing.

The sessions which will stress 'how to enter' and 'how to do business' in specific market regions, also will guide exporters through a range of government programs and services designed to help them sell their goods or services abroad.

The CMA's next session, focussing on

Turn to Page 6 — Export

### INSIDE:

The time is right if you are thinking of exporting to Spain, trade officials suggest..... 2

- Canada's deep sea firms are awash with export successes... 3
- It's touted as the world's top trade fair and Canada's food industry knows why..... 4
- Latin American transit firms took stock when Canada rolled out its best in Washington.... 5

## Trade Watch

### Canada in Four-way trade talks

International Trade Minister James Kelleher will join his Japanese, American and European Community counterparts for a four-way trade meeting in Kyoto, Japan, Feb. 9-11. Ways to roll back trade protectionism and promote a new round of multilateral tariff negotiations are expected to be discussed.

### Dallas going stereophonic

The city of Dallas — home of J.R. — will soon be watching television in stereo, thanks to a Mississauga, Ont. electronics company. Larcan Communications Equipment has equipped Dallas' KERA-TV with two multichannel transmitters. Residents of Little Rock, Arkansas, not to mention viewers in Honolulu and Maui in Hawaii, also will be enjoying better program reception soon, again thanks to Larcan transmitting equipment.

### B.C. looks at China market

The B.C. government has been exploring opportunities to market the province's mining expertise in China. Stephen Rogers, the province's energy, mines and petroleum resources minister, has led a trade mission to China to examine coal and gold resource development sectors. The mission, made up of provincial officials and corporate executives, was described as a "follow-up" to Premier Bennett's May visit to that country.

### China opens Toronto consulate

Trade and cultural affairs matters, as well as the handling of visa and passport applications, are among the functions of a new Consulate of the People's Republic of China, opened in Toronto. The new consulate is located at 620 Church St., Toronto, Ont. M4Y 2G2. Tel: (416) 964-7260.

### UN contract for Systemhouse

An Ottawa computer software company, Systemhouse Ltd., has won its second million dollar contract in two years with the United Nations' World Food Program. Under the latest \$1.1-million contract, Systemhouse will develop a management information system for the organization.

## Cameroon tenders

Hi-tech, rail industry and construction opportunities are available in the Cameroon.

Tenders, with deadlines between Feb. 15 and Feb. 28, have been issued by companies and organizations in that African country.

Included are a national computer data base system, weather radar system, rolling stock for the National Union of Farm Co-ops, and construction of 20 executive residences on a Cameroon plantation.

Details are available from Ministère de l'Informatique et des Marchés Publics, Yaoundé, Cameroon or from Robert Collette, External Affairs' Africa Trade Development Div. (GAT), tel: (613) 993-6586.

## Climate 'favorable' for exports

# There's more than flamenco in the Spanish marketplace

Spanish trade officials believe the time is right for increased trade and investment activities with Canada, as the principal nation of the Iberian peninsula prepares for next year's admission to the European Economic Community.

Canadian exports to Spain have increased in the last year — despite the relative weakness of the Spanish currency — with nearly half of all our exports in the agricultural sector. Corn and barley sales lead the way.

The strength of the Canadian dollar against the peseta is also providing a favorable climate for Canadian investors.

Canadian trade officials in Spain say the Spanish government has recognized the urgency of major capacity and technology adaptations in significant, but declining industries — particularly in steel and shipbuilding.

Communications, information processing and defence equipment industries have also been identified as a growing economic sector in the future, and their development is being encouraged by government purchases of programs and through support of new investment, including foreign export-oriented investment.

These changes are providing new export and joint-venture opportunities for Canadian suppliers of electronic equipment containing advanced technology, officials say.

Canada's first concern in this changing environment, they said, is to ensure our major

## Opportunities open up in Jordan

Canadian trade officials in Amman have pinpointed sales opportunities in the Jordanian marketplace for furniture manufacturers and food companies.

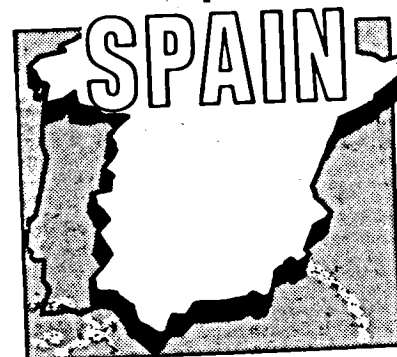
The Jordanian Ministry of Education, in a project financed by the World Bank, has issued tenders — closing date March 10 — for the supply of school, business and laboratory furniture.

Also required are materials for a general science laboratory, as well as for biology, chemistry and physics labs.

And a Jordanian firm, planning to establish a permanent exhibition of Canadian foodstuffs, is seeking Canadian suppliers of canned, supermarket and household foods.

Interested food suppliers may write directly, providing literature and prices, to Awwad Fakhoury, Box 921035, Amman, Jordan.

Furniture and food suppliers may also contact the Commercial Division, Canadian Embassy, Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANAD JO). Trade officers at the post will obtain and forward tender documents to interested furniture suppliers.



traditional exports to Spain are achieving full potential.

There are better prospects in sight, they feel, for feed grains, fish, wood products, coal and seed potatoes. Other new sectors worth exploring for sales are information processing, office automation and defence equipment and components.

Canada landed its first multi-million dollar Spanish oilseed sale earlier this month when United Co-ops of Chatham, Ont. delivered 20,000 tonnes of soyabeans to a group of Spanish buyers.

Eventually, trade officials add, other protein meal suppliers should be able to join the already successful barley and corn exporters in the Spanish animal feed market, and that more firms, as AES Data has done, will set up branches to market their equipment in Spain.

## New FRG guide offers export tips

Industrial equipment and high-grade consumer goods are just two sectors worth pursuing by Canadian exporters in the Federal Republic of Germany, according to a just-released market guide of that region.

Other areas offering greatest potential for exporters, says the new Royal Bank guide, include micro-electronics, automotive parts and accessories, defence/avionics, fisheries, health care industries equipment, manufactured wood products, pollution control equipment, security and safety equipment, and timber frame housing.

Available from any of the bank's International Centres, the West German guide is one of a series of world markets produced by the bank.



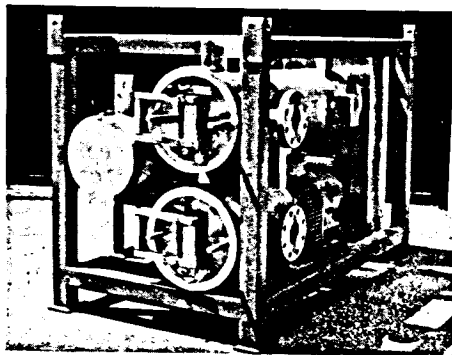
# Deepsea firms awash in export success

Canadian deepsea engineering firms on both the east and west coasts are earning substantial export dollars for Canada, while making the term "Canadian Engineered" synonymous with excellence in the field.

International Submarine Engineering (ISE) of Port Moody, B.C., honored in 1983 with a Canada Export Award, was more recently named winner of an international award for excellence at the Oceans '84 Exposition in Washington, D.C. The firm was awarded the Compass Industrial Award by the Marine Technology Society.

ISE has built more than 100 submersibles of various types, including the world's deepest drillship support vehicle. The subs may be manned or remote-controlled, and designed for tethered or free-ranging operation. ISE says its vehicles are used in a variety of tasks, including seafloor exploration and the inspection and maintenance of offshore petroleum equipment.

Prices for the firm's underwater vehicles can range from \$300,000 to \$700,000 depend-



NSRFC's new environmental conditioning system for diver decompression chambers is expected to boost the firm's foreign sales.

ing on design. ISE reports annual sales in the \$12-million range.

At the other end of the country, the Nova Scotia Research Foundation Corporation also is cutting a niche for itself in the international deepsea engineering marketplace.

The Corporation recently concluded the first offshore sale (for four units) of its life-support system called the Environmental Conditioning System. The ECS units will be installed in a dive support vessel being built at Aberdeen, Scotland for use in the North Sea oilfields.

The firm has been designing and building specialized equipment for diving systems, remote-control vehicles and high-pressure diving simulators, for nearly a decade (and counts ISE among its customers).

Life-support systems (for circulation and cleansing of breathing gases) built by the company have also been installed in some state-of-the-art, land-based diving research facilities, including one at Downsview, Ont. which is the "deepest" in the world, and another operated by the U.S. Navy at Panama City, Florida, which is the largest installation of its kind in the world.

The company reported about \$6-million in sales of hardware and consulting services in 1983. Nearly \$2-million was accounted for by export sales, principally of hardware.

## Feed mission sparks export negotiations

Active negotiations are now underway between Canadian and South American feed industry representatives as a result of a recent Canadian animal feed mission to Venezuela, Colombia and Panama.

Representatives of the External Affairs-sponsored mission also identified a number of export opportunities, particularly in the area of feed plant equipment, during the mission.

Other export possibilities identified were in the areas of feed ingredients, premixes and computer software.

As well as looking for market potential, the mission, through technical seminar presentations, demonstrated Canada's level of technology in feed manufacture and its capabilities in nutrition and livestock management.

For more information on agricultural sales to that region, contact Ron Miller at External Affairs' Agricultural Products Division (TAA), Tel: (613) 996-3460.

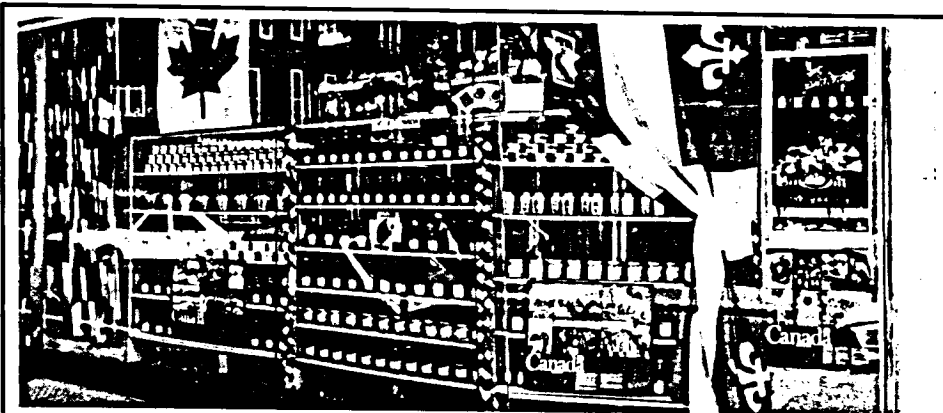
## Milk powder market confirmed by Peru

A skim milk powder buyers' mission from Peru has helped confirm Canada's position as Peru's key milk powder supplier.

The mission which toured processing facilities in Ontario and Quebec, is expected to assure Canadian milk powder suppliers sales of \$15-million this year.

Peru began purchasing Canadian skim milk powder in 1982 with an order for 5,890 tonnes. Sales climbed to 14,708 tonnes in 1983, and to 16,150 tonnes last year.

Canada currently supplies more than half of Peru's skim milk powder, a market that's hotly contested by New Zealand producers.



Quebec's maple syrup industry puts on its best front in this Paris window display.

## Sweet Dreams

### Quebec's maple syrup industry hoping for a place at French mealtables

It's a sticky problem, but nothing Quebec's maple syrup industry feels it can't lick.

How to convince consumers in France that maple syrup — from Quebec, of course — deserves a place at the French meal table?

The province's producers already enjoy brisk sales in France, but largely to industrial users. Their sales of pure maple products in that country's retail stores have just not been up to scratch with performances in West Germany, Switzerland and Sweden.

So, enter two of Quebec's larger producers — Citadelle and Camp brands — and news of the sweet life begins.

Armed with brochures and recipes extolling the virtues of maple-based products in everything from desserts to cocktails, the two firms have mounted a public relations

campaign that should, they say, turn the tide for their French sales.

Already, thanks to a series of in-store displays and promotions, helped along by trade officials from both the Canadian Embassy and the Quebec Delegation, business is looking up.

Claude Tardif, director of marketing for the producers' association, reports sales of both companies' products have expanded, thanks to the promotion. Also more French industrial users are looking into the use of pure maple as an ingredient, and the shipment of additional non-perishable food products, besides maple syrup, is now being arranged, again thanks to the promotional campaign.

The next shipment of goods, Tardif says, will include such products as canned seafood, sauces and ready-to-eat cereals.

# Cologne offers chance to savor world sales

**Cologne** — Billed by some as the world's most important international trade fair, ANUGA 85 is sure to tantalize the taste buds of Canadian food products exporters.



The 60-year-old World Fair Market, held every two years in this West German city, is slated to open its 212,000 square metres (over 2 million square feet) of floor space Oct. 12-17.

More than 4,800 companies from 81 countries exhibited their products at the huge 1983 show, attracting more than 172,000 visitors from 114 countries.

Canada's 25 participating firms in 1983 — including nine fish and seafood companies — all reported good results at the show, with on-site sales in excess of \$11.2-million and a hefty \$58.4-million in projected follow-up sales.

Foods displayed by Canada included maple syrup, chocolate, poultry, fish, ready meals, meat products, juices, fruit, jam, dough products and seeds, leading to a great number of new contacts with Asian and African countries.



Canadian fish and fish products are a world favourite.

In addition, good Canadian export opportunities, according to trade officials, include

frozen fish, shrimp and lobsters, honey, maple syrup, vegetable juices, frozen berries, frozen juice, flan fillings, pizza bases and wild rice.

Canada exports about \$1.6-billion worth of fish and fish products annually — representing close to half of its total food exports — with some \$250 to \$300-million to Western Europe, which alone consumed \$7-billion worth of fish products in 1983, \$4.7-billion of it imported.

Based on these figures and the reputation for quality their products are acquiring around the world, Canadian exporters of food — and fish products in particular — will have a good opportunity to expand their European sales at the show.

Being strictly a trade fair, ANUGA is designed exclusively for trade visitors. Of the 172,000 visitors to the 1983 show, 136,000 were decision-makers — restaurant, hotel, institutional food and grocery owners, managing directors and branch managers.

For more information on the show or details on how to participate — recruiting has already started — contact Helmut Schroeter at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call the Trade Information Centre.

## How to check pulse of U.S. health market

**Minneapolis** — Canadian manufacturers of health care products have a chance to tap the healthy U.S. market by participating in two American trade shows this year.

The Upper Midwest Health Conference, slated for Minneapolis, Minnesota, May 8-10, is a health equipment trade fair held jointly with the Upper Midwest Health Association's annual conference.

Designed to promote medical health care products in the regional U.S. market — Minnesota, North and South Dakota, Iowa, Montana and Wisconsin — the three day event also gathers representatives of centralized purchasing units for hospital systems throughout the U.S.

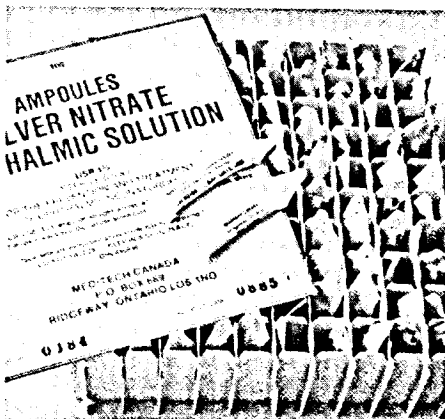
More than 5,000 health care professionals and key decision-makers attended last year's show.

This year will see Canada's first full-fledged participation. At last year's show, the Canadian information booth displayed samples of 20 Canadian companies, netting \$12,500 worth of on-site sales, with follow-up sales of more than \$250,000 expected.

In addition, eight representatives were appointed at the show.

A second show, scheduled for December, is among the largest in the rapidly growing field of home health care products in the U.S.

Slated for Atlanta, Georgia, the National Home Health Care Exposition is a well established trade show held three times a



Meditech Canada of Ridgeway, Ont. was one of a number of successful participants at last year's Atlanta health show.

year. Its other two locations are Toronto, Ont. and Las Vegas, Nevada.

The Atlanta show is by far the largest of the three, attracting each year more than 350 exhibitors and more than 25,000 health care dealers, pharmacists, therapists and hospital nursing home administrators.

Canada's first participation in the show last year proved to be highly successful, according to trade officials, with 14 Canadian companies represented in this international event.

While they received more than 230 serious inquiries, the Canadian companies wrote on-site orders worth \$103,700 and expected a further \$3.8-million in follow-up sales.

For more information on these shows or details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call the Trade Information Centre.

## Soviet auto show could spark sales

**Moscow** — Canadian automotive exporters interested in sales to the Soviet Union can have a test run — on paper at least — of their products by participation at AUTOSERVICETEKNIKA 85.

External Affairs will be taking part with an information booth at the April 16-24 fair in this Soviet capital.

The show, which will include a wide range of equipment and services, is intended to help Soviet experts find proper machinery, equipment and partners for scientific cooperation in their efforts to develop the automotive industry throughout the U.S.S.R.

Products and services to be featured at the fair include workshop equipment and machines, construction and equipment for service stations and garages, assembly-lines, towing and rescue mobile services, spare parts for vehicles and equipment, scientific research lab equipment, tools of all types, data processing and technical information.

Companies interested in participating in the fair — through brochures describing their products and services — should contact Jim Harman at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call the Trade Information Centre.



Bombardier's Mass Transit Division from Boucherville, Que. was a focal point for Latin American transit authorities with its indoor and outdoor rail displays at PARCA 84.

## Latin American rail industry takes stock of our products

Washington — Product exposure was the pay-off for Canada's rail industry when it rolled its best into this U.S. capital for the XVI Pan American Railway Congress and Exposition.

Six Canadian companies took part in the exhibition featuring a range of products from subway systems to LRVs (light, rapid vehicles), electric locomotives, rails and ancillary parts.

Geared mainly toward Latin American countries, PARCA 84 showcased the products and services of more than 80 rail industry companies and used both indoor and outdoor facilities for displays.

The October exposition allowed participating Canadian firms to demonstrate products to key players in the Latin America rail industry as well as reinforcing existing trade relationships.

Important contacts at the show included the general manager of Chile's National Railways, the president of Bolivia's railway connecting Arica to La Paz, as well as Daniel Eugenio Batalla, Argentina's secretary of transport, and Ing. Alfredo Fernandez, executive vice president of Ferrocarriles Argentinos.

Following the show, Argentine government officials also took part in a mission to Canada, visiting government facilities and transport companies in Toronto, Montreal, Ottawa and Vancouver.

Canada became a member of the Pan American Railway Congress Association in 1978. Originally limited to South American countries, the association be-



came a permanent organization in 1910, with headquarters in Buenos Aires, Argentina.

Membership includes governments, railroads, allied institutions, industrial suppliers and others interested in rail transportation in the Western Hemisphere.

PARCA is held every three years in one of the Association's 19 member countries, such as Mexico City (1981) and Lima (1978).

With its strong showing in railway related exports to Latin America — close to \$100-million worth over the past few years — Canada is in a strong position to bid for the prestigious role of hosting the XVII PARCA in 1987.

Canadian railway design, construction and operating expertise — from locomotives, passenger cars and rail to related equipment — have been exported to almost every Latin American country.

In addition, Canadian exporters are being offered rapidly expanding opportunities in emerging new intercity and urban rail transport systems in Latin America, which is dependent on imports of equipment and expertise of North American technology and specifications.

For more information on trade shows and opportunities in Latin America, contact Margaret Patrick at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5357, or call the Trade Information Centre.

## Guide to Latin American trade fairs, missions

The Latin American region, including Mexico, Central and South America and the Caribbean, holds excellent promise for a wide variety of Canadian products.

This is a list of just some of the key trade fairs and missions planned over the next 15 months.

For more information on these events, contact Paul Schutte at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5357; or call the Trade Information Centre.

### General

- Canacitra Exposition — Mexico, July 1985.
- FISA 85 — Santiago, Chile, Oct. 30-Nov. 10, 1985 — Mining, telecommunications, agricultural and forestry equipment and services.
- EXPOCOMER 86 — Panama, March 1986 — Auto parts, medical equipment, hardware, sporting goods and food products.

### Agriculture

- Incoming mission to Western Canada Farm Progress Show — Regina, Saskatchewan, June 19-22, 1985.
- Incoming mission to Agribition — Regina, Saskatchewan, Nov. 30-Dec. 6, 1985.

### Communications

- TECHNOTRON 85 — Lima, Peru, April 15-21, 1985 — Telecommunications equipment and services.
- Telecommunications Seminar — Peru, April 1985.
- INFORMATICA 85 — Sao Paulo, Brazil, October 1985 — Videotex equipment and services.

### Consumer products

- Hardware Products Mission to Havana — April 1985.

### Forestry

- Forestry Equipment Services Solo Catalogue Show — Santiago, Chile, April 15-16, 1985.
- Incoming Mining and Forestry Buyers from Peru — June 1985.
- IX World Forestry Congress Exhibition — Mexico City, Mexico, July 1-7, 1985 — Forest harvesting equipment and services.

### Mining

- Mining Equipment and Services Mission/Seminar to Chile — May 4-18, 1985.
- Incoming Mining and Forestry Buyers from Peru — June 1985.
- Mexican Mining Congress and Exposition — Mazatlan, Mexico, Oct. 27-31, 1985 — Mining equipment and services.

### Oil and Gas

- Solo Oil and Gas Equipment Show and Seminar — Mexico, February 1986.

# Latin American trade 'favorable' to Canada

Continued from Page One

Figures for the first half of 1984 also suggest a decline in Canadian exports to Mexico and Peru may have bottomed out after sharp reductions in 1983.

Canada's overall export performance in South America through the first half of last year showed an 8.6 per cent improvement over 1983 sales for the same period — a fact which compares favorably with the country's export efforts in Western Europe where sales climbed 8.2 per cent.

By way of comparison, Canadian exports to both South and Central America have been consistently higher than sales to ASEAN countries, and, combined, have also exceeded sales to both the Middle East and Eastern Europe.

The composition of trade in the region, officials add, is highly favorable to Canadian exporters, with manufactured goods accounting for 63 per cent of our sales and with a large portion of other trade activities focussed on sales of advanced technologies.

Canada's largest markets in the region are — in descending order — Brazil, Mexico, Cuba, Venezuela and Colombia. Peru, Argentina, Trinidad and Tobago and Chile also figure prominently as important trading partners.

This country's main exports to the region include wheat, automotive parts, newsprint, coal, asbestos, fertilizers, transportation equipment, telecommunications equipment, agricultural products and a variety of industrial machinery and consulting services.

## Trade options to be utilized

Continued from Page One

promotional initiative to a meeting of the Canadian Manufacturers' Association in Ottawa, described the country's Trade Commissioner Service as "unique".

"It's an excellent service," he told the manufacturers, "and one we hope Canadian businesses will make more and better use of."

The trade minister said the March campaign is just one of a number of immediate and longer-term options which are to be brought into play to help Canada regain its competitive edge in the international marketplace.

For more information on Marketplace '85, call this special toll-free number:

1-800-267-7406, or write to Marketplace '85, P.O. Box 3070, Station 'C', Ottawa, Ont. K1Y 4J3.

## Export forums

Continued from Page One

what is described by trade officials as one of the world's most exciting markets — China, is planned for Feb. 28 in Toronto. Forums on India and Eastern Europe will also be held in that city on March 20 and April 17 respectively.

For more information or registration details, contact the Export Forum, Canadian Manufacturers' Association, One Yonge St., Toronto, Ont. M5E 1J6, or call the CMA at (416) 363-7261.

## Trade Digest

### Markets ringing for ABC Systems

An initial order of 50 computerized cash register systems, worth \$1.2-million (U.S.), is being delivered by Advanced Business Computer Systems Intl. of Windsor, Ont. to its new West German distributor for distribution in Germany and, by year's end, throughout Austria and Switzerland. The distributorship is expected to give ABC a strong foothold in the European marketplace.

### China opens up bidding

Foreign companies have been invited by China to enter a second round of bidding for offshore exploration rights to 103,000 square kilometres in the Yellow and South China seas, an area the country hopes will become an oil and gas producer comparable to the North Sea.

### Comterm wins Congress job

A \$3.5-million (U.S.) order has been received by Comterm Inc. of Montreal to supply the U.S. Library of Congress with more than 1,300 computer terminals.

### AMCA firm wins \$9-m job

The West German subsidiary of AMCA International Ltd. of Toronto, has received two contracts worth nearly \$9-million (U.S.) to supply offshore hydraulic pile-driving hammers and related equipment to companies in West Germany and Italy.

### Hawker wins railway order

A contract for the manufacture of 100 railway cars for the West African country of Mali is to be awarded to Hawker-Siddeley of Trenton, N.S. Funded by the Canadian International Development Agency, the contract is part of a support program — to which Canada has contributed more than \$8.5-million since 1973 — for Mali's railway system.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

## Newsletter founder dies in Islamabad

Canada's ambassador to Pakistan, Charles Marshall, under whose direction CanadExport was created 17 months ago, has died in Islamabad.

The diplomat who died in the Pakistani capital after a brief illness, was responsible for establishing the foreign trade publication for Canadian exporters prior to his September, 1983 appointment to Pakistan.

The 55-year-old Windsor, Ont. native had previously served as ambassador to Turkey, minister-counsellor and deputy representative on Canada's permanent mission to NATO in Brussels, and as a member of Canada's disarmament delegation in Geneva.



Charles Marshall

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Trade Information Centre (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TERE) Answerback: External Ott.

# Canada

3A1 EA  
CIGF  
3 # 2  
DOCS 62

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 2 LE 28 JANVIER 1985

## Campagne visant à bien promouvoir les exportations

Le gouvernement fédéral lance pour le printemps une importante offensive pour stimuler le commerce extérieur, en permettant aux exportateurs canadiens de rencontrer directement nos spécialistes du commerce extérieur de partout dans le monde.



M. James Kelleher

Cette activité, qui vise à inciter les gens d'affaires à s'intéresser davantage aux exportations, comprendra également des pourparlers fédéraux-provinciaux en vue d'harmoniser les services offerts aux exportateurs par les deux niveaux de gouvernement.

Le ministère des Affaires extérieures fera revenir en mars, dans le cadre du Carrefour des marchés mondiaux 85, 105 délégués commerciaux en poste à l'étranger. Ils visiteront 18 localités au pays, par groupes de 35, pour parler d'exportation aux gens d'affaires.

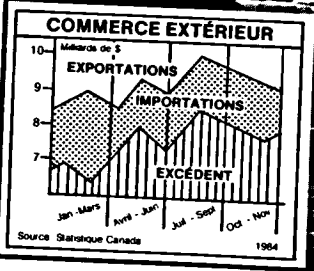
Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé cette nouvelle activité de promotion à l'occasion d'une réunion de l'Association des manufacturiers canadiens à Ottawa, en signalant le caractère unique du réseau canadien de délégués commerciaux en poste partout dans le monde.

Selon lui, il s'agit d'un excellent service et il espère que les entreprises canadiennes y auront de plus en plus recours.  
(Voir page 6 : Au carrefour.)

## Produits canadiens fort recherchés

# Pleins feux sur les débouchés en Amérique latine-Antilles

La demande pour la technologie et les produits canadiens étant en pleine croissance en Amérique latine et dans les



## Vers un excédent record

L'écart entre les exportations et les importations canadiennes s'est bien maintenu en novembre, ce qui permet toujours d'entrevoir un excédent de 21 milliards de dollars pour 1984.

L'excédent commercial, qui reflète la santé économique du pays, a connu une hausse spectaculaire au cours de l'an dernier, pour atteindre 19,5 milliards de dollars à la suite de l'augmentation de 1,9 milliard en novembre.

Antilles, le Canada compte exploiter cette tendance en intensifiant ses activités commerciales dans cette région qui englobe le Mexique, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud.

Selon nos délégués commerciaux, l'Amérique latine a beaucoup souffert de la récession des dernières années, mais la reprise est de plus en plus vigoureuse,

## Pour le guide des marchés en Amérique latine, voir page 5.

comme en témoigne la hausse des exportations canadiennes vers la région, en particulier au Brésil, en Colombie et au Chili.

C'est pourquoi le ministère des Affaires extérieures a décidé d'aider les exportateurs canadiens à s'attaquer plus vigoureusement à ces marchés en consacrant plus d'effort à deux principales stratégies de commercialisation, soit par le biais du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) et un programme de foires et de missions commerciales.

Le plan d'action prévoit également une série de réunions et de colloques avec des gens d'affaires latino-américains.

Nos exportations ont connu une croissance régulière dans certains pays tout au long de 1983, et au premier semestre de 1984, elles avaient augmenté de 12,7 % au Brésil, de 14,1 % en Colombie et de plus de 30 % au Chili.

(Voir page 6 : Échanges.)

## Les grands marchés étrangers dévoilés

L'Association des manufacturiers canadiens organise une série de colloques qui permet aux exportateurs de connaître les marchés internationaux sans aller à l'étranger.

La série, qui a débuté le 13 janvier à Ottawa en examinant cinq grands marchés étrangers, a mis l'accent sur l'importance des contacts personnels en exportation, soit des visites répétées sur les marchés visés, et fournissait aux participants des données commerciales poussées sur les

É.-U., le Moyen-Orient, l'Asie et le Pacifique, l'Amérique du Sud et l'Europe de l'Ouest.

Les colloques donnent également lieu à des discussions entre les exportateurs et les fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures et d'autres organismes s'occupant d'exportations et de financement à l'exportation.

Le prochain colloque, qui sera axé sur la Chine — soit l'un des marchés les plus

(Voir page 6 : Colloques.)

## DANS CE NUMÉRO:

- C'est des Antilles que partent les avions... **ESPAGNE** 2
- Le siphon québécois va bientôt couler à Paris... **3**
- Le salon alimentaire aux meilleures recettes se prépare... **4**
- Les trains canadiens sont très estimés en Amérique latine... **5**

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LÀ

### Discussions multilatérales

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, rencontrera ses homologues du Japon, des États-Unis et de la Communauté économique européenne à Kyoto (Japon), du 9 au 11 février. Les discussions porteront sur les façons de combattre le protectionnisme et sur d'éventuelles négociations tarifaires.

### La Chine s'implante à Toronto

La République populaire de Chine vient d'ouvrir un nouveau consulat à Toronto, pour s'occuper entre autres choses des relations culturelles et commerciales, ainsi que de l'émission de visas et de passeports. Le nouveau consulat est situé au 620 Church St., Toronto (Ont.), M4Y 2G2. Tél. : (416) 964-7260.

### Dallas en stéréo grâce au Canada

À Dallas, J.R. pourra bientôt se brancher sur la télévision en stéréophonie grâce à une société de Mississauga (Ont.). La Larcam Communications Equipment, qui devient rapidement l'un des premiers exportateurs canadiens d'équipement de transmission, vient d'installer au poste KERA-TV de Dallas deux émetteurs multi-canaux.

### Une société alimente l'ONU

Une société de logiciels d'Ottawa, la Systemhouse Ltd., vient de décrocher son deuxième contrat de plus d'un million de dollars en deux ans auprès de l'administration du Programme alimentaire mondial des Nations-Unies.

### La C.-B. sonde le marché chinois

La Colombie-Britannique étudie actuellement la possibilité de commercialiser en Chine les compétences minières de la province. Après la visite en mai du premier ministre Bennett, la Chine a accueilli à la mi-novembre une mission commerciale de cadres et de hauts fonctionnaires provinciaux, dirigée par M. Stephen Rogers, le ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources pétrolières de la province.

## Appel du Cameroun

Divers organismes au Cameroun ont lancé des appels d'offres visant l'informatique, le matériel roulant, la construction et les stations de radar.

Il s'agit de l'élaboration d'un plan national d'informatique; de la fourniture de matériel roulant agricole, d'un radar météo et d'une station météo; et de la construction de 20 villas cadres sur une plantation.

Pour tout renseignement sur les dossiers —dates limites du 15 au 28 février — s'adresser au ministère de l'Informatique et des Marchés publics, Yaoundé, Cameroun; ou appeler M. Robert Collette, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6586.

## Ouverture de l'arène... économique

# Le moment est venu d'exporter sur le marché espagnol, olé!

Le gouvernement espagnol estime que c'est le moment où jamais pour le Canada d'accroître ses exportations et ses investissements en Espagne, alors que le pays se prépare à entrer dans la Communauté économique européenne (C.E.E.) en 1986.

La force relative de la devise canadienne est favorable aux investisseurs canadiens, permettant également à nos exportations de s'accroître.

Près de la moitié des exportations canadiennes vers l'Espagne sont de nature agricole, avec le maïs et l'orge au premier rang. Nos délégués commerciaux estiment donc que dans la situation actuelle, qui est en pleine évolution, nous devons d'abord consolider nos principales exportations, en attendant que le marché s'améliore pour le grain de provende, le poisson, les produits du bois, le charbon et les pommes de terre de semence.

Cependant, de nouveaux secteurs méritent d'être explorés, comme l'informatique, la bureautique et l'équipement et les composantes de défense.

Du côté de l'investissement, le gouvernement espagnol a reconnu officiellement l'urgence de moderniser et d'accroître la capacité d'industries importantes mais en déclin, comme l'acier, la construction navale, les communications, l'informatique et le matériel de défense.

## Contrats tout meublés en Jordanie

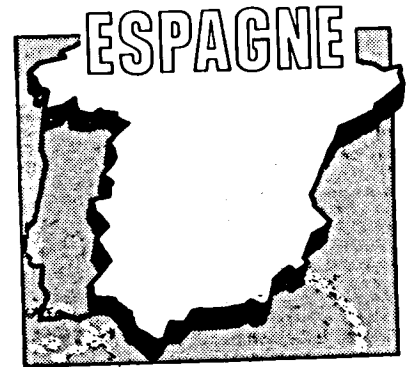
Les délégués commerciaux canadiens en poste à Amman nous signalent des possibilités commerciales intéressantes sur le marché jordanien.

Le ministère jordanien de l'Éducation, dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, a lancé des appels d'offres, venant à échéance le 10 mars, pour l'acquisition d'ameublement d'école, de bureau et de laboratoire.

Les appels visent également des produits pour un laboratoire scientifique général et pour des laboratoires de biologie, de chimie et de physique.

De plus, une société jordanienne, qui voudrait mettre sur pied une exposition permanente de produits alimentaires canadiens, fait appel aux fournisseurs canadiens qui peuvent communiquer directement avec Awwad Fakhoury, Box 921035, Amman, Jordanie, en envoyant leurs brochures et une liste de prix.

Les fournisseurs de meubles et de produits alimentaires peuvent également communiquer avec la section commerciale de l'ambassade du Canada, Box 815403, Amman, Jordanie. Tél. : (code de destination 493) 23080, indicatif 23080 (CANAD JO). Nos



L'Espagne encouragera le développement de ces secteurs au moyen de programmes d'achats gouvernementaux et de stimulation des nouveaux investissements, y compris l'investissement étranger axé sur l'exportation.

Cela offre aux fournisseurs canadiens de matériel électronique de pointe d'intéressantes possibilités d'exportation et d'entreprises conjointes.

Exporter en Espagne, ça rapporte, comme le démontrent AES Data, les exportateurs d'orge et de maïs d'Ontario et la toute première vente canadienne, évaluée à plusieurs millions de dollars, de graines de soja livrée au début du mois à l'Espagne.

délégués commerciaux pourront obtenir les documents des appels d'offres et les transmettre aux fournisseurs d'ameublement intéressés.

## Tuyaux sur l'exportation en Allemagne de l'Ouest

Un nouveau guide sur le marché de la République fédérale d'Allemagne (R.F.A.) cite les meilleurs secteurs d'exportation suivants: la micro-électronique, les pièces et accessoires d'automobile, l'avionique et les produits de défense, les produits de la pêche, le matériel de soins de santé, les produits finis de bois, le matériel de contrôle de la pollution, le matériel de sécurité et de protection et les maisons à ossature de bois.

Disponible dans tous les centres internationaux de la Banque royale, ce guide sur la R.F.A. fait partie d'une série qui aborde pour plusieurs pays les caractéristiques et les tendances de leur marché respectif.

# Une très bonne plongée en eau profonde

Les sociétés canadiennes de génie sous-marin en eau profonde, tant de la côte est que de la côte ouest, réalisent maintenant des ventes considérables à l'exportation, tout en se créant du même coup une réputation internationale d'excellence pour le Canada dans ce domaine.

Ainsi, International Submarine Engineering (ISE), de Port Moody (C.-B.), après avoir reçu en 1983 un prix d'excellence à l'exportation canadienne, s'est fait remarquer, pour la qualité de ses produits, par la Marine Technology Society des États-Unis qui lui a décerné le Compass Industrial Award pour 1984, à l'occasion de l'exposition Oceans 84 de Washington.

ISE a construit jusqu'à maintenant plus de 100 submersibles de tous genres, y compris le véhicule de soutien au forage, piloté ou télécommandé, qui peut effectuer les plongées les plus profondes au monde.

Ils servent à toutes sortes de tâches, entre autres l'exploration des fonds océaniques et l'inspection et l'entretien de l'équipement pétrolier au large.

## De quoi alimenter les négociations

La visite récente d'une mission canadienne des aliments pour bétail au Venezuela, en Colombie et à Panama a donné lieu à des négociations actives entre des représentants canadiens et sud-américains.

Cette visite, parrainée par le ministère des Affaires extérieures, a permis aux représentants canadiens de constater sur place l'existence de nombreuses possibilités commerciales, en particulier dans le secteur de l'équipement d'usines pour la fabrication d'aliments pour bétail, les ingrédients, les formules pré-mélangées et le logiciel.

En plus d'explorer les possibilités d'exportation, la mission a présenté des conférences techniques pour faire connaître la technologie canadienne dans ce secteur et nos compétences dans le domaine de la nutrition et de la gestion du bétail.

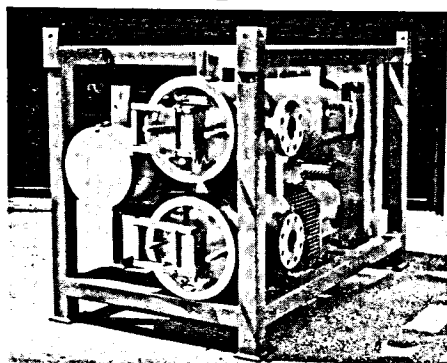
Pour de plus amples renseignements sur les exportations agricoles vers cette région, communiquer avec la Direction des produits agricoles (TAA), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3460.

## Le Pérou se met au lait canadien

Une mission d'acheteurs péruviens de lait écrémé en poudre a contribué à raffermir la situation du Canada à titre de premier fournisseur de lait en poudre du Pérou.

La mission, qui a visité des installations de transformation au Québec et en Ontario, devrait passer des commandes de l'ordre de 15 millions de dollars cette année.

Le Canada fournit plus de la moitié du lait écrémé en poudre du Pérou, une part du marché vivement contestée par les producteurs de Nouvelle-Zélande.



La NSRFC compte sur de gros succès à l'exportation avec son système de survie E.C.S.

Les véhicules, qui se vendent de 300 000 à 700 000 \$, rapportent à l'ISE près de 12 millions de dollars par an.

Sur la côte est, la Nova Scotia Research Foundation Corporation (NSRFC) se taille actuellement une place sur le marché international du génie sous-marin. La société

a réalisé récemment sa première vente à l'étranger de quatre unités d'un système de survie appelé le Environmental Conditioning System (E.C.S.), qui seront installées dans un navire de soutien à la plongée, en construction à Aberdeen (Écosse), destiné aux gisements de la mer du Nord.

L'entreprise conçoit et construit depuis près d'une décennie de l'équipement spécialisé pour systèmes de plongée, véhicules télécommandés et simulateurs de plongée. Elle compte d'ailleurs l'ISE parmi ses clients.

Les systèmes de la société, qui recyclent les gaz respiratoires, ont également été installés dans les instituts de recherche sur la plongée les plus modernes, entre autres celui de Downsview (Ont.) où l'on simule les plongées les plus profondes au monde, et celui de la marine américaine à Panama City (Floride), qui possède les plus grandes installations du genre au monde.

En 1983, les ventes d'équipement et de services de consultation de la société ont atteint 6 millions de dollars, dont 2 millions à l'exportation, surtout pour de l'équipement.



C'est dans la vitrine de ce magasin parisien que «s'écoule» le sirop d'érable du Québec.

## L'industrie québécoise se lance à l'assaut d'un marché plein de sève

Les producteurs québécois de sirop d'érable sont prêts à coller au marché français.

Il s'agit en effet pour eux de convaincre le consommateur de France que le sirop d'érable, du Québec évidemment, mérite une place sur sa table.

Les produits de l'érable ne sont pas inconnus en France, les producteurs y réalisant déjà des ventes intéressantes, mais leurs clients sont surtout des utilisateurs industriels. Les ventes au détail de produits de l'érable ne sont tout simplement pas au même niveau en France qu'en Allemagne de l'Ouest, en Suisse ou en Suède.

C'est à ce marché qu'ont décidé de s'attaquer deux des plus importants producteurs du Québec, Citadelle et Camp.

Avec une série d'expositions et de promotions en magasin, organisées avec l'aide des délégués commerciaux de l'ambassade du Canada et de la délégation du

Québec, le tout accompagné de distributions de brochures et de recettes prônant l'utilisation du sirop d'érable à toutes les sauces, dans les desserts comme sous forme de cocktails, le consommateur français semble réagir favorablement.

Le directeur de la commercialisation pour l'association des Producteurs de sucre d'érable du Québec, M. Claude Tardif, indique que les ventes des deux sociétés se sont accrues depuis le début de la campagne de promotion.

En outre, cette campagne a sensibilisé de nouveaux utilisateurs industriels français qui non seulement s'intéressent maintenant au sirop d'érable, mais à d'autres produits alimentaires canadiens non périssables.

En plus du sirop d'érable, la prochaine cargaison à destination de France comprendra des fruits de mer en conserve, des sauces et des céréales préparées.

## Voici comment alimenter de grosses recettes

**Cologne** — Les exportateurs canadiens de produits alimentaires auront tout intérêt à participer au salon **ANUGA 85**, le plus important au monde selon certains.

Ce salon mondial de l'alimentation, qui célèbre sa soixantième année, est tenu tous les deux ans à Cologne (Allemagne de l'Ouest). Il aura lieu du 12 au 17 octobre prochain.

Pour avoir une idée de son envergure, l'édition de 1983 comptait 4 800 exposants de 81 pays, et les 212 000 mètres carrés des locaux du salon ont vu défiler plus de 172 000 visiteurs de 114 pays.

Les 25 participants du Canada au salon de 1983, 9 d'entre eux dans le secteur du poisson et des fruits de mer, ont tous déclaré leur satisfaction à l'issue de l'événement, avec des ventes sur place de plus de 11,2 millions de dollars et des ventes ultérieures prévues de 58,4 millions.

Les produits canadiens exposés comprenaient du sirop d'érable, du chocolat, de la volaille, du poisson, des repas prêts à servir, de la viande, des jus, des fruits, des produits de boulangerie et nombre d'autres produits qui ont permis de créer des contacts très intéressants, entre autres avec des clients éventuels d'Asie et d'Afrique.

Selon nos délégués commerciaux, les



*Les produits canadiens du poisson sont prisés dans le monde entier*

produits canadiens qui présentent de bonnes possibilités d'exportation comprennent le poisson congelé, la crevette et le homard, le miel, le sirop d'érable, les jus de légumes, les baies congelées, le jus congelé, les garnitures

## Un marché US en pleine santé

**Minneapolis** — Les fabricants canadiens de produits de soins de santé auront l'occasion cette année de s'attaquer au lucratif marché américain en participant à deux salons commerciaux spécialisés.

Le premier, le **Upper Midwest Health Conference**, aura lieu à Minneapolis (Minnesota) du 8 au 10 mai prochain. Ce salon, axé sur l'équipement et les produits de soins de santé, aura lieu en même temps que le congrès annuel de la Upper Midwest Health Association.

L'an dernier, l'événement a attiré plus de 5 000 professionnels de la santé et administrateurs, non seulement de la région (Minnesota, Dakota Nord et Sud, Iowa, Montana et Wisconsin), mais également des directions des achats de réseaux hospitaliers partout aux États-Unis.

Cette année, le Canada participera pour la première fois à part entière au salon. L'an dernier, notre kiosque d'information présentait des échantillons de 20 sociétés canadiennes qui ont pu décrocher ainsi des ventes sur place de 12 500 \$ et des ventes ultérieures prévues de plus d'un quart de million. De plus, les sociétés représentées ont pu trouver 8 représentants à l'occasion du salon.

Un autre événement, prévu pour décembre, figure parmi les plus importants dans le secteur en croissance rapide des produits de soins de santé aux États-Unis.

Atlanta (Georgie) accueillera la **National Home Health Care Exposition**, un salon bien établi qui a lieu trois fois par an.



*La Meditech Canada, de Ridgeway (Ont.) faisait partie du contingent canadien au salon d'Atlanta l'an dernier.*

Les deux autres éditions ont lieu à Toronto (Ontario) et Las Vegas (Nevada), mais celle d'Atlanta est de loin la plus importante, attirant chaque année plus de 350 exposants et au-delà de 25 000 administrateurs, négociants et professionnels de la santé.

L'an dernier, la participation canadienne, la première à ce salon, s'est avérée un franc succès pour les 14 sociétés canadiennes représentées. En plus de recevoir 230 demandes de renseignements sérieuses, elles ont réalisé des ventes sur place de 103 700 \$ et prévoient des ventes ultérieures de 3,8 millions.

Pour de plus amples renseignements sur ces salons ou la façon d'y participer, téléphoner à M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911 ; ou appeler le centre Info-Export.

pâtisseries, les pâtes à pizza et le riz sauvage.

Le Canada exporte chaque année pour environ 1,6 milliard de dollars de poisson et de produits du poisson, ce qui représente près de la moitié du total des exportations de produits alimentaires.

L'Europe occidentale en achète pour 250 à 300 millions de dollars, sur une consommation d'ensemble évaluée à 7 milliards en 1983, dont 4,7 milliards de dollars en importations.

Compte tenu de l'envergure d'un tel marché et de la réputation de qualité des produits alimentaires canadiens dans le monde, nos exportateurs, en particulier ceux de poisson, ont d'excellentes chances d'accroître leurs ventes en Europe.

Le salon ANUGA est strictement réservé aux professionnels du secteur des restaurants, des hôtels, des supermarchés et des institutions.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer (les inscriptions sont déjà en cours), communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF) ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554 ; ou appeler le centre Info-Export.

## C'est l'occasion de rouler russe

**Moscou** — Les exportateurs canadiens de produits de l'automobile qui s'intéressent au marché soviétique auront l'occasion de présenter leurs produits au salon **AUTO-SERVICETECHNIKA 85**, sinon en personne, du moins par brochures interposées.

En effet, le ministère des Affaires extérieures participera au salon, qui aura lieu à Moscou du 16 au 24 avril prochain, grâce à un kiosque d'information.

Le salon, qui accueillera un large éventail d'équipement et de services techniques, a comme objectif d'aider les spécialistes soviétiques à trouver de l'équipement et des partenaires de coopération scientifique dans leurs efforts de développement de l'industrie automobile partout en U.R.S.S.

Les produits et services exposés au salon comprendront l'équipement d'atelier, l'équipement et les techniques de construction pour les garages et postes d'essence, des chaînes de montage, des services de remorquage et de dépannage mobiles, des pièces de rechange pour les véhicules et l'équipement, du matériel de recherche scientifique, des outils de tous genres, du matériel informatique et des renseignements techniques.

Les sociétés qui désirent présenter des brochures décrivant leurs produits et leurs services à ce salon sont invitées à communiquer avec M. Jim Harman, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-554 ; ou elles peuvent appeler le centre Info-Export.





Bombardier Inc., de Québec, était la vedette, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, au salon PARCA 84 tenu à Washington.

## Notre réseau ferroviaire se signale en Amérique latine

**Washington** — La participation canadienne à PARCA 85, la seizième édition du salon de l'Association panaméricaine du Congrès des chemins de fer, a permis aux fabricants canadiens d'établir d'excellents contacts pour l'avenir.

Ce salon, axé surtout sur les pays d'Amérique latine, comptait 6 exposants canadiens, entre autres des fabricants de wagons de métro, de véhicules rapides et légers, de locomotives électriques et de rails et produits ferroviaires.

Le salon, tenu à Washington en octobre dernier, réunissait 300 exposants, dont 70 sociétés et organismes pour l'exposition intérieure et 11 autres à l'exposition extérieure, au Potomac Railway Yard, dont la Bombardier Inc. de Montréal qui exposait la fine pointe de la technologie ferroviaire.

Les sociétés canadiennes participaient à l'exposition avant tout pour se faire connaître plutôt que pour vendre.

Parmi les invités distingués au salon, mentionnons le directeur général des chemins de fer nationaux du Chili, le président de la société ferroviaire bolivienne qui relie Arica et La Paz, le secrétaire aux Transports pour l'Argentine, M. Daniel Eugenio Battalla, et le vice-président de Ferrocarriles Argentinos, M. Alfredo Fernandez.

À la fin du salon, les deux hauts fonctionnaires argentins ont effectué une tournée au Canada, pour visiter des installations gouvernementales et des sociétés de transport à Montréal, Toronto, Ottawa et Vancouver.



Le salon PARCA a lieu tous les trois ans dans l'un des 19 pays membres de l'Association, comme à Mexico en 1981 et à Lima en 1987.

Le Canada exporte beaucoup de produits ferroviaires en Amérique latine, soit pour près de 100 millions de dollars ces dernières années, et de ce fait il peut aspirer au rôle prestigieux d'hôte de la dix-septième édition du PARCA, prévue pour 1987.

Presque tous les pays d'Amérique latine ont maintenant profité des compétences ferroviaires canadiennes, en achetant des locomotives, des wagons de passagers et des rails ou des services de conception, de construction ou d'exploitation.

De plus, les exportateurs canadiens voient les possibilités se multiplier sur le nouveau marché du transport ferroviaire urbain et interurbain en pleine expansion en Amérique latine, qui compte sur les importations de matériel et de compétences conformes à la technologie et aux normes nord-américaines.

Pour de plus amples renseignements sur les salons commerciaux et les possibilités d'exportation en Amérique latine, communiquer avec Mme Margaret Patrick, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5357 ; ou appeler le centre Info-Export.

## Foires et missions en Amérique latine

La région de l'Amérique latine, avec le Mexique, l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud et les Antilles, compte des marchés très prometteurs pour une grande variété de produits canadiens.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des foires et des missions commerciales prévues pour cette région en 1985-1986.

Pour tout renseignement sur ces événements, communiquer avec M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), au (613) 996-5357 ; ou appeler le centre Info-Export.

### Salons généraux

- Exposition Canacitra — Mexico, juillet 1985.
- FISA 85 — Santiago (Chili), 30 oct. au 10 nov. 1985 — Mines, télécommunications, équipement et services agricoles et forestiers.
- EXPOCOMER 86 — Panama, mars 1986 — Pièces d'automobile, matériel médical, quincaillerie, articles de sport et produits alimentaires.

### Agriculture

- Mission sud-américaine au Western Canada Farm Progress Show — Regina (Saskatchewan), 19 au 22 juin 1985.
- Mission sud-américaine à l'Agribition — Regina (Saskatchewan), 30 nov. au 6 déc. 1985.

### Communications

- TECHNOTRON 85 — Lima (Pérou), 15 au 21 avril 1985 — Équipement et services de télécommunications.
- Colloque sur les télécommunications — Pérou, avril 1985.
- INFORMATICA 85 — Sao Paulo (Brésil), oct. 1985 — Équipement et services de vidéotexte.

### Produits de consommation

- Mission canadienne de quincaillerie à La Havane (Cuba) — Avril 1985.

### Foresterie

- Salon canadien de l'équipement et des services de foresterie — Santiago (Chili), 15 et 16 avril 1985.
- Mission péruvienne des secteurs minier et forestier — Juin 1985.
- Neuvième congrès et salon mondial de foresterie — Mexico, 1<sup>er</sup> au 7 juillet — Équipement et services d'exploitation forestière.

### Mines

- Mission et colloque canadiens sur l'équipement et les services miniers — Chili, 4 au 18 mai 1985.
- Mission péruvienne des secteurs minier et forestier — Juin 1985.
- Congrès et salon mexicains du secteur minier — Mazatlan (Mexique), 27 au 31 oct. 1985 — Équipement et services miniers.

### Pétrole et gaz

- Salon et colloque canadiens de l'équipement pétrolier et gazier — Mexico, fév. 1986.

# Échanges commerciaux positifs avec l'Amérique latine

(Suite de la première page.)

Les données pour le premier semestre de 1984 semblent également indiquer qu'après une baisse soudaine en 1983, les exportations canadiennes vers le Mexique et le Pérou pourraient reprendre.

Dans l'ensemble, les exportations canadiennes en Amérique du Sud au cours du premier semestre de l'an dernier avaient progressé de 8,6 % par rapport à la même période en 1983, ce qui se compare

favorablement à la hausse de 8,2 % de nos exportations en Europe de l'Ouest.

D'ailleurs, nos expéditions à destination de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale ont toujours surpassé nos ventes aux pays de l'ANASE, et même nos ventes combinées au Moyen-Orient et en Europe de l'Est.

De plus, nos délégués commerciaux nous signalent que la nature même des exportations canadiennes vers cette région

nous est très favorable, les produits manufacturés représentant 63 % de nos ventes et une bonne partie du reste allant à la vente de technologie de pointe.

Les principaux marchés du Canada dans la région sont, en ordre décroissant, le Brésil, le Mexique, Cuba, le Venezuela et la Colombie. Au nombre de nos partenaires commerciaux importants figurent également le Pérou, l'Argentine, le Chili et la Trinité et Tobago.

## EN BREF

### Wagons de N.-É. en Afrique

La Hawker-Siddeley Co., de Trenton (N.-É.), signera un contrat pour la fabrication de 100 wagons ferroviaires destinés au Mali, en Afrique. Ce contrat, financé par l'Agence canadienne de développement international, s'inscrit dans le cadre d'un programme de soutien du réseau ferroviaire du Mali, auquel le Canada a contribué plus de 8,5 millions de dollars depuis 1973.

### Ça martèle à la canadienne

La filiale ouest-allemande d'AMCA International Ltd., de Toronto, vient de décrocher deux contrats d'une valeur de près de 9 millions de dollars américains pour fournir des marteaux-pilons hydrauliques pour exploitation au large, et du matériel connexe à des sociétés d'Allemagne de l'Ouest et d'Italie.

### Invitations chinoises au large

La Chine invite les sociétés étrangères à participer à une deuxième ronde de soumissions pour les droits d'exploration au large du pétrole et du gaz dans une région de 103 000 km<sup>2</sup>, en mer Jaune et dans la mer de Chine méridionale, région que la Chine espère voir devenir aussi productive que la mer du Nord.

### Des contrats bien enregistrés

La Advanced Business Computer Systems Intl. (ABC), de Windsor (Ont.), vient d'expédier une première commande de 50 caisses enregistreuses informatisées, d'une valeur de 1,2 million de dollars américains, à son nouveau distributeur ouest-allemand. ABC compte sur son distributeur pour vendre les caisses en Allemagne d'abord, puis en Autriche et en Suisse.

### Comterm vend aux É.-U.

La Library of Congress (bibliothèque nationale des États-Unis) vient de commander plus de 1 300 terminaux d'ordinateur, d'une valeur de 3,5 millions de dollars américains, à la Comterm Inc. de Montréal.

## Le soja canadien à la japonaise

Le Japon reste le premier client du soja canadien, achetant près de la moitié de nos exportations.

L'Extrême-Orient achète plus de 80 % de nos

exportations de soja pour en faire un large éventail de produits alimentaires, comme le miso, le tofu, le natto, le lait de soja, la sauce soja, les fèves germées et le tourteau.

Le soja fait partie intégrante de l'alimentation asiatique, un peu comme le pain et la pomme de terre dans les pays occidentaux.

## Au carrefour 85

(Suite de la première page.)

Le Ministre a terminé en déclarant que la campagne de mars n'était que l'une des initiatives à court et à long terme qui seront prises pour redonner au Canada sa situation concurrentielle sur les marchés internationaux.

Pour tout renseignement, s'adresser à Carrefour 85, C.P. 3070, Succursale C, Ottawa (Ont.) K1Y 4J3. Tél. (sans frais): 1-800-267-7406.

## Décès du fondateur



M. Charles Marshall

M. Charles Marshall, ambassadeur du Canada au Pakistan et la personne responsable de la création de *CanadExport* il y a dix-sept mois, est décédé au terme d'une brève maladie à Islamabad, capitale du Pakistan.

C'est M. Marshall qui avait dirigé le lancement de la publication sur le commerce extérieur, destinée aux exportateurs canadiens, avant d'être nommé ambassadeur au Pakistan en septembre 1983.

Auparavant, M. Marshall, né il y a cinquante-cinq ans à Windsor (Ont.), avait été en poste à titre d'ambassadeur en Turquie, de ministre-conseiller et de représentant adjoint au sein de la délégation permanente du Canada à l'OTAN, à Bruxelles, et de membre de la délégation canadienne à la conférence de Genève sur le désarmement.

## Colloques-export

(Suite de la première page.)

prometteurs au monde — aura lieu à Toronto le 28 février prochain. D'autres colloques y auront également lieu sur l'Inde et l'Europe de l'Est, les 20 mars et 17 avril respectivement.

Pour de plus amples renseignements sur les colloques ou la façon de s'y inscrire, communiquer avec Export Forum, Association des manufacturiers canadiens, One Yonge St., Toronto (Ont.), M5E 1J6, ou encore appeler directement l'Association au (416) 363-7261.

## Abonnement

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

.....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).  
 Téléc: 053-3745 (TERE). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 3

FEB. 11, 1985

## Talks to shape new trade strategy

A new round of federal initiatives is underway to help create a national trade development strategy for Canada.

Plans for the new strategy were revealed by International Trade Minister James Kelleher while releasing two export discussion papers in Ottawa.

The papers call for a dialogue with the Canadian export community on securing and enhancing this country's access to export markets, as well as on the role ex-

### How Canada is performing in world trade arena - Page 3

port financing plays in Canada's overall export efforts.

Warning that economic renewal in Canada hinges on the country's ability to regain a competitive edge in the world marketplace, the international trade minister said the papers are to be used as the

basis for discussions with export groups across Canada.

The discussion papers stem from the new government's November economic statement — 'A new direction for Canada: An agenda for economic renewal.'

The paper on market access discusses such areas as trade importance, market opportunities and challenges facing Canadian exporters and implications of a new

Turn to Page 6 — Exporters

## Marketplace '85 gearing up for March launch

Trade officials at External Affairs are putting the finishing touches to a unique export marketing project which will bring more than 100 trade experts from around the world to Canadian exporters' doorsteps next month.

The project — called Trade Commissioners Marketplace '85 — will offer exporters an opportunity for individual meetings with Canadian Trade Commissioners from posts in most major foreign markets.

The Trade Commissioners who will travel in groups of 35 to 18 centres across the country during the month, will dispense advice on markets in Western, Central and Eastern United States, Western and Eastern Europe, South and South East Asia, the Pacific (including Australia and New Zealand), Africa and the Middle East, Latin America, Central America and the Caribbean.

The Commissioners will be backed by teams of federal and provincial trade officials and representatives from such agencies as CIDA and the Export Development Corporation.

Specialized workshops on major capital projects and procurement through the World Bank and regional development banks are to be run concurrently with Marketplace sessions in Halifax, Mon-



Turn to Page 6 — Sessions

## Groundwork laid for stepped-up trade push in Africa, Middle East

Canada is laying the groundwork for a stepped-up trade drive in Africa and the Middle East.

With demand growing for Canadian products in both regions, federal trade officials are putting together a range of trade promotion projects to help secure and enhance markets for Canadian exporters.

The projects, which will include shipment of hundreds of tons of Canadian manufactured equipment and products into more than a dozen key markets in both regions for a series of world-class trade fairs and exhibitions, are expected to translate into hefty long-term sales for Canada.

The growing popularity of Canadian products in the two regions resulted in combined sales of more than \$2.3-billion in 1983. In five years, exports to the regions

from Canada have almost doubled.

Although Canadian exporters are relative newcomers to Middle East markets, trade officials at External Affairs say their immediate and long-term sales prospects are enormous. And, they add, the \$1.2-billion worth of business they rang up in those markets in 1983 was just the tip of the iceberg.

Immense opportunity is offered similarly on the African continent, trade officials point out, despite its sheer size and the poverty affecting some of its 50 countries.

International institutions such as the African Development Bank and the World Bank still back billions of dollars worth of contracts each year to help develop that region which, in 1983, bought more than \$1.1-billion worth of Canadian goods and services.

Countries such as Algeria, Cameroon and Gabon do have sufficient financial

Turn to Page 2 — Trade

Where to show your products — Page 5

## Canola crushers win U.S. market access

Exports of Canadian canola, now a \$1-billion industry, could increase by \$50-million to the United States alone, as a result of a ruling by the U.S. Food and Drug Administration (FDA).

After six years of debate, the ruling, recognizing Canadian canola as a product for human consumption, gives Canadian crushers access to lucrative U.S. markets.

It also opens doors to many Third World countries which, until now, could not accept Canadian canola because their own import policies were based on FDA guidelines.

Turn to Page 6 — Dramatic

### INSIDE:

- Cuba has more to offer than fine cigars and golden beaches. Its health-care market is blossoming .... 4
- Quebec bolsters network of world trade offices ..... 2
- Canadian agricultural machinery firms are hoping for a cash crop at three U.S. trade fairs .. 5
- Trade fairs in the Soviet Union offer sales opportunities ..... 5



## Trade Watch

### Quebec boosts trade network

Quebec will be adding three new trade offices to its world-wide network of 21 centres. Michelle Bussières will be heading the new delegation in Bogota, Colombia; Pierre Bélanger is to represent Quebec in Stockholm, Sweden; and Dominique Bonifacio will be based in Singapore. All three offices are slated to open by the end of the month. Quebec trade offices have in many cases boosted considerably the province's exports in different areas of the world.

### Hardware mission clicks

More than \$2-million worth of orders are expected this year by 12 Ontario and Quebec hardware manufacturers who recently completed a Canadian government-sponsored mission to Cuba where they wrote \$200,000 worth of on-site sales.

### Labatt's gets a call to the bar

Another Canadian beer company has broken into the Japanese marketplace. Labatt's of London, Ont. has belied up to the bar to join Montreal-based Molson's with a line of canned and bottled beer. The Japanese retailer handling the sales says it may soon also start importing Labatt's cereal and milk products too.

### Tariff system revamp coming

A uniform tariff classification system projected for 1987, is now being worked on by the 90-member nations of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and will speed the pace of world commerce, making it easier for thousands of products to pass through customs controls. The standardized system will quicken most kinds of transactions and should benefit manufacturers, marketers and traders who ship goods internationally.

## Jordanian ministry tenders for supplies

Jordan's ministry of education is looking for Canadian suppliers to equip a number of workshops being set up under a ministerial educational program.

Sponsored by the World Bank, the project calls for a large selection of equipment to set up workshops for such courses as basic training, diesel mechanics, woodworking, electric instrumentation, telecommunications, basic fittings, agriculture, horticulture and apiary.

Tender documents, which range in price from three to 10 Dinar, can be purchased through the Canadian Embassy in Amman. Closing date for tenders is April 17.

For more information contact Commercial Division, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANADJO).

# Trade missions a vital link in assessing new markets

Continued from Page One

resources to receive loans guarantees from Canada's Export Development Corporation and the commercial banks.

The sale of Canadian services in both regions also plays a very large and significant role in this country's overall trade performance in those areas. In the Middle East alone, Canadian services sold each year add up to more than \$500-million.

Trade officials point exporters particularly to the Middle East because of immense inherent wealth of natural resources in the region. Despite short-term fluctuations in world oil markets, the region will continue to provide excellent long term market prospects and assured significant market growth.

"Even those states that are currently experiencing economic difficulties have excellent long term prospects because of their oil wealth," External Affairs trade officials say.

Currently, Saudi Arabia, Egypt and Iraq provide the largest markets for Canadian exports to the region. However, other neighboring countries should not be overlooked. The opening of a Canadian Embassy in Abu Dhabi last year is expected to open up new commercial prospects in the lower Gulf States. New oil discoveries in Jordan and North Yemen may also lead to excellent future prospects. And Iran continues to be a large market, particularly for food products.

A number of Middle East countries are undergoing a rapid development process requiring know-how and technology for communications, transportation, electrification, agriculture and the establishment of small-scale manufacturing industries — "all areas in which Canada excels."

The already large infrastructure of plants installed in the last few years will require expertise in operations and maintenance, as well as human resource training. Again, these are areas in which Canada has much to offer.

One of the keys to the stepped-up trade drive in both regions is the use of trade missions which give Canadian industrialists an opportunity to fly into specific markets for direct sales discussions or have buyers from those markets brought to their doorsteps.

More than two dozen such missions will shuttle back and forth between Canada and the two regions over the next 12 months.

The African missions will concentrate primarily on transportation, energy, agriculture and forestry sectors — areas in

which Canada possesses considerable expertise and which also constitute areas of priority for development on that continent.

Promotional projects in the Middle East will concentrate to a large extent on this country's hi-tech and operations/maintenance capabilities.

Trade officials say that both African and Middle East markets are tough to crack. Fierce competition from other countries combined with complex cultural conditions and distance require that Canadian exporters be well-prepared and persistent in their marketing efforts.

However, vast opportunities offered in both regions, are well worth the effort, they say.

For more information on trade with Africa, contact Roger Marceau at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 996-1941; for information on exporting to the Middle East, contact John Nelson at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-7030; or call the Trade Information Centre hotline.

## Egyptian projects supported by CIDA

Agricultural and water improvement projects together with a sanitary drainage study, are underway in Egypt under a commitment totalling more than \$8.34-million from the Canadian International Development Agency.

More than \$5-million has been allotted for equipment and services for small and medium-sized agricultural projects; \$1.8-million for aerial photography, soil surveys and groundwater studies for the soil and water improvement project; and \$1.5-million for a water and sanitary drainage study which could, in the long term, lead to some \$50-million in remedial work for Canadian companies.

## Polishing performance

A seminar to help Canadian companies improve their export performance is planned this spring in Banff, Alberta.

The Banff Centre, School of Management's 7th annual Export Marketing Management Seminar brings together export specialists from across Canada to provide ideas and marketing concepts on how to improve exports. The seminar is planned for May 5-11.

For information, contact Dr. Syd Minuk, The Banff Centre, P.O. Box 1020, Banff, Alberta T0L 0C0. Tel: (403) 762-6129.

# How we're performing in world trade arena

Canada trades with virtually all countries. In the not too distant past, Canada ranked fourth among world agriculture, resource industries and, increasingly, manufactured exports.

However, our competitiveness has been slipping and the European Management Forum now ranks Canada seventh. This declining trend requires us to focus our efforts on restoring our competitive position and securing the production, investment and employment which go hand in hand with expanding exports.

Our declining competitiveness is due to many factors, some within our control, such as lagging productivity gains, high unit costs, and the requirement to keep pace better with research and development needs.

Other factors we can attempt to influence lie in the international trade environment. This environment poses difficult challenges and intense competitive pressures. Moreover, there are important regional influences within Canada in terms of exports of natural resources, manufactured goods and services.

It is impossible to predict precisely how the international trade environment will evolve. A combination of slow economic and export market growth, increasing protectionism, high interest rates and other

## 'The United States has become overwhelmingly our most important market'

uncertainties generated by the high U.S. budget deficit as well as the debt problems of developing countries, could stifle growth in world trade, investment and technology exchange.

Moreover, there are likely to be continued volatile fluctuations in exchange rates and rapid changes in demand and supply patterns for products associated with the leading edge of technological change. The relative weight of these factors in the trading environment varies across Canadian markets.

For Canadian exporters, especially in the area of resource products, world market prospects are for slow growth, with existing oversupply and new competition coming on stream.

For example, in agriculture, the pursuit of self-sufficiency policies in major importing countries, the entry of new exporters and the shortages of foreign exchange in developing and centrally-planned economies, may continue to have a dampening effect on world market prospects.

In metals and minerals, Canadian producers are, on the one hand, frequently competing against new materials and products. On the other hand they are confronted by competition from developing countries which often have lower costs and, in some cases, enjoy preferential access to markets in a developed country.

*A discussion paper released by International Trade Minister James Kelleher on how Canada can enhance access to foreign markets, includes this export performance report.*



Kelleher  
Looking for feedback

Competition for advanced technology products is especially tough but there is scope for Canada to increase exports in areas such as urban transportation, telecommunications and power generating equipment.

Canada can compete in the changing international trade environment if our export industries are competitive and enjoy secure and enhanced market access.

Over the past several years, there has been a shift in Canada's export picture in terms of market concentration and market opportunities. Three distinct elements characterize this trend.

First, the United States has become overwhelmingly our most important export market. Canadian exports to the U.S., including those under the Autopact, are 14 times our exports to our next most important market.

The growth in the U.S. market for Canadian exports in 1984 was more than the total of our exports to Europe and Japan. Virtually the whole breadth and range of Canadian production and all regions of Canada are involved in exports to the U.S.

Many see success in the U.S. as a prerequisite to success in world markets. To meet the challenges and opportunities of this market, we need to draw on the whole range of government export policies and programs: Trade promotion, trade negotiations, co-ordinated federal and provincial government, private sector representation efforts, and Canadian and provincial trade offices in the major market areas.

As we look to future policies and programs, it is evident that our performance in that market must be at the centre of our interests and preoccupations.

Second, there has been a steady decline in our traditional markets in Western Europe. In the early 1960's Western Europe accounted for 25 per cent of our total exports, concentrated in the agricultural and primary resource industries area. This figure has declined to 8 per cent in part because of slower growth in Europe as compared to North America and the Pacific Rim but also because of increased inter-European trade.

Nevertheless, Europe remains a vast and potentially lucrative market for Canadians.

Western Europe imports from outside the regional trade bloc are \$375 billion per year.

Exports to Western Europe have particular regional importance in Canada, especially for such products as wood pulp, wheat, and certain metals and minerals. There is clearly a need to examine the reasons for our declining share in the Western European market in terms of the direction of our export promotion programs and our strategies and objectives in trade negotiations.

Third, new markets in Asia and the Pacific have opened for Canada.

This region has the fastest economic growth rate in the world and now represents Canada's most rapidly growing export market, second to the U.S.

As a reflection of the high priority the government attaches to the Asia-Pacific region, the immense market opportunities in the area will receive special attention. Canadian export strengths will be highlighted, particularly agriculture, forest products, metals and minerals, telecommunications, power generation, oil and gas equipment, videotex, and engineering consulting services.

In Japan and the newly industrialized countries, there is scope for making

## 'Canada has to face the challenge of increasing its competitiveness'

important gains for Canadian exporters in market access negotiations.

In order to exploit those markets, Canada has to face the challenge of increasing its competitiveness to the level of Japan and other major countries which similarly look to this region to achieve major export gains.

Aggressive trade promotion, more effective on-the-spot representation, and competitive financing have to be part of the effort.

Beyond these regions, Canadian exporters are also active in Central and Latin America and in the Middle East, especially in the oil-rich countries.

While trade with Central and Latin America has declined recently under the impact of adjustments brought about by the international debt crisis, the region has an export total of \$3-billion.

The Middle East markets have moved out of the "boom" phase and into a consolidation and industrial development period. There may be better opportunities now for Canadian exporters who lacked the depth and resources to participate fully in previous mega-projects, to supply the technology services and raw and semi-finished materials that are required.

Given the importance of exports to Canada and the volatile and competitive international trade environment, the fundamental task for Canada is to identify our principal market access problems and to decide on the best ways and means to address them, both in multilateral negotiations and through improving and building bilateral relationships.

## An open circuit to world-wide electronics sales

Paris — The big event is still nine months away, but the world's leading electronics manufacturers are already gearing up their latest, greatest — and hottest — components for a grand entrance this fall in this French capital.

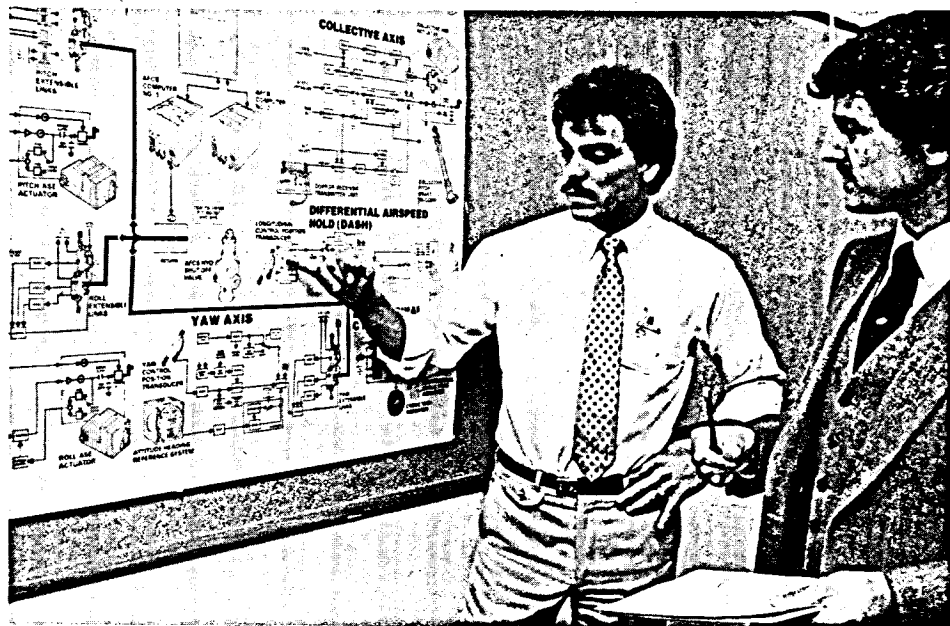
It's the Salon International des Composants Electroniques (COMPOSANTS) and it's held every other year, alternating with Munich's Electronica.

COMPOSANTS 83 — with more than 1,200 companies from 31 countries displaying everything in electronic components and electrical and electronic measurement equipment — attracted close to 50,000 visitors from 71 countries.

The show also brought together 19 experts from the world's microelectronics industry representing Japan, the U.S. and Europe.

External Affairs' main marketing objective at COMPOSANTS 85 — Canada's first national participation in the show — is to help Canadian component manufacturers forge new product sales in Europe and throughout the world.

For more information on the show or details on how to participate, contact Liliana Sarda at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call the Trade Information Centre. Recruiting has already begun for this year's Nov. 4-8 Paris event.



Boeing Vertol Company trainer design engineer Mark Uhler, left, explains the automatic control system for the Sea Knight H-46 helicopter to Phil D'Eon of Downview's Atlantis Flight Research of Canada. Atlantis landed a \$2.9-million contract with Boeing Vertol to design and manufacture microprocessor controlled hydraulic systems maintenance and trainers for the H-46. The company says the contract resulted from an External Affairs' PEMD grant which helped it set up an exhibit at a 1983 equipment conference in Washington.

## Trade Fairs . . . only way to fly

If you want to succeed in export markets, you have to strut your stuff — particularly on the international stage at trade fairs and exhibitions.

This flaunting rule of thumb paid off for members of the Aerospace Industries Association of Canada last year as they enjoyed more than \$3-billion worth of sales.

This figure, says the association in its annual report, makes its 140-member companies and 41,000 employees the most successful exporters of aerospace products in the world.

The industry's strong export performance, insiders say, is due to the association's aggressive role in co-ordinating participation in major air shows in Paris, Singapore, Farnborough and China.

"These are the only real opportunities for our industry to do head-to-head combat with our competition," says Gordon B. Sampson, past chairman of the association and president of Boeing of Canada Ltd.

Added Sampson: "Considering our export success, we must continue our efforts in presenting a strong Canadian presence on the world stage."

## Cuban health care market perks up

Havana — Hot on the heels of a very healthy Canadian medical mission to Havana, Canadian companies have been invited by Cuban authorities to participate in the island's biggest medical show.

The April 22-27 Health for All show, an international exhibition on medical techniques, will be staged at Havana's unique International Conference Centre.

First held in 1983, the show attracted 130 participating companies and more than 50,000 health professionals.

Besides showing Cuban professionals the latest techniques in the health care field, the show is also designed to strengthen trade relations between Cuba and other participating countries.

Some 35 companies from various countries — including several from Canada — have already indicated they plan to participate in the show which will also stage an international scientific conference.

Prominent speakers will lead discussions on various topics including radiology, diagnosis, and prevention of genetic diseases, ophthalmic micro-surgery, surveillance of cardio-pulmonary function in heart surgery and hyperbaric therapeutic applications.

Last month's highly rewarding Canadian medical mission to Havana made further inroads into the lucrative Cuban medical and allied market.

All 13 Canadian companies participating in the mission came home with good prospects following meetings with major Cuban organizations such as Medicuba — the country's centralized agency for import and export of

medical equipment and supplies — Cimex and Cubalse.

State owned Medicuba — with a \$200-million mandate — imports products and equipment such as medicines, chemicals, pharmaceutical production equipment, medical and laboratory equipment, surgical and medical instruments, rubber and plastics for medical use, hypodermic syringes and needles, X-ray films, sutures, laboratory glassware, orthopaedic devices, hearing aids, optical lenses and laboratory spare parts.

Independent from Medicuba, Cimex is a Pan American private enterprise based in Cuba. While Medicuba buys large quantities of goods through a tendering system, Cimex can make purchases — for hospitals and doctors — at any time and usually process them quickly.

Canadian companies also showed great interest in Cubalse, the organization in charge of buying cosmetics, toiletries and fragrances for tourism and diplomatic stores.

Other areas pursued by mission members included the possibility of selling automated bottle washing equipment to a major Cuban research facility which currently uses a manual system.

With most laboratory equipment imported from Japan — and some from Finland and the U.K. — Canadian sales prospects are considered good on that Caribbean island.

For more information on medical opportunities in Cuba or details on how to participate in the show, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5357; or call the Trade Information Centre.

HEALTH FOR ALL

# Husker Harvest Days<sup>®</sup> September 17-18-19



Nebraska's Husker Harvest Days could attract up to 250,000 potential buyers later this summer.

## Cash-cropping

### Three U.S. farm shows worth cultivating

**Grand Island** — Canadian manufacturers of agricultural machinery could have a financial field day by participating in farm shows here and in Pennsylvania later this summer and at a spring show in Kansas.

One of the largest shows of its kind, this Nebraska community's Husker Harvest Days fair is expected to attract more than 200,000 farmers and agricultural dealers and distributors.

The Sept. 17-19 show, featuring equipment and field demonstrations, attracts visitors and participants not only from Nebraska but Kansas, Missouri and Wyoming.

Nebraska has the largest irrigated acreage in the U.S. — over 8 million acres — and boasts some 65,000 farms.

Products in demand by Nebraskans farmers include seed monitors, grain augers, post hole diggers, tarps, livestock trailers, herbicide applicators, earth scrapers, front end loaders, conveyor type manure spreaders, boom sprayers, livestock loading chutes, fence controls, steel fence posts and steel gates.

The Pennsylvania fair is one of the biggest outdoor showcases of university programs

and agriculture technology in the East.



Sponsored by the Pennsylvania State University College of Agriculture, Ag Progress Days are scheduled for Aug. 20-22 in Rock Springs' Agricultural Research Centre, Rock Springs, Pennsylvania.

The U.S. — Canada's single most important market for agricultural machinery — will also hold a third major farm show with a Canadian pavilion.

More than 500 companies are expected to participate at the April 25-28 3 I Show slated for Finney County Fair Grounds, Garden City, Kansas.

Participation in these events is extremely popular — with recruiting for Canada's pavilion at the 3 I Show already completed.

For more information on the shows, contact Larry Clarke at External Affairs' United States Trade Development Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call the Trade Information Centre.

## Soviet trade fairs offer promise

**MOSCOW** — Participation in three trade fairs coming up soon in the Soviet Union could open up new trading opportunities for Canadian exporters in a wide range of products, from medical equipment and packaging machines to mining.

The capital city will be the site May 28-June 6 of the 3rd International Exhibition of Public Health, Medical Equipment and Drugs (ZDRA-VOOKHRANENIE 85).

Products to be featured at the show include medical equipment — diagnostic, physiotherapy, X-ray — lasers, antibiotics, vitamins and hormonal preparations.

Elsewhere in the USSR the International Exhibition on Technological Processes, Instruments and Transport in Metallurgic, Mining and Chemical Recovery Industry is slated for June 4-12 in Donetsk.

In addition to equipment for open-cut and underground ore extraction, the show will also include blast-furnacing, steel-smelting and rolling as well as equipment for manufacture of pipes and for chemical recovery.

Finally, the city of Tallinn will host the 2nd International Exhibition on Polymer Packaging and Production Equipment June 13-20, featuring such equipment as plastics processing, wrapping, sealing, labelling and marking machines.

For more information on these shows or how to participate under the Program for Export Market Development (PEMD) — there is no federal presence planned at the fairs — contact Roger Beare at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Tel: (613) 993-4884; or call the Trade Information Centre.

### Looking for markets?

## Guide to African and Middle East trade exhibitions

As part of its trade promotion efforts in Africa and the Middle East, External Affairs will participate — with full-fledged pavilions or through information booths — in a number of key trade fairs in those market regions over the next 14 months.

This guide lists just some of the events exporters can use to showcase their products. The list is arranged chronologically within industry sectors and with tentative dates and locations shown.

For more information on these shows, contact George Debbané at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 995-1939; or call the Trade Information Centre.

#### General

- International Trade Fair — Kinshasa, Zaire, July 1985.
- Nairobi Show — Nairobi, Kenya, September 1985.
- Damascus International Fair — Damascus, Syria, September 1985.
- Baghdad International Trade Fair — Baghdad, Iraq, November 1985.
- International Trade Fair — Libreville, Gabon, March 1986.
- Algiers International Trade Fair — Algiers, Algeria, March 1986.
- Cairo International Trade Fair — Cairo, Egypt, March 1986.

#### Building Materials and Equipment

- Saudi Build/Saudi City 85 — Riyadh, Saudi Arabia, October 1985.

#### Electronics

- Gulf Computer Show — Dubai, Dubai, December 1985 — Software and hardware.

#### Food and Equipment

- MEFEX — Manama, Bahrain, February 1986.

#### Machinery Equipment

- Saudi Safety, Security and Fire Equipment Show — Jeddah, Saudi Arabia, October 1985.
- Saudi Industry — Riyadh, Saudi Arabia, November 1985 — Heavy machinery, planning and consulting engineering.
- Kaduna International Trade Fair — Kaduna, Nigeria, February 1986 — General fair with emphasis on agriculture.

# Exporters asked to identify problems

Continued from Page One

round of multilateral trade negotiations. It also looks at possible bilateral approaches with the U.S. because of its importance to Canada as a market and the inherent protectionist threats our exporters face in that market.

The export finance paper looks at the whole area of export financing, suggesting, among other things, that the private sector could play a larger role in that field.

The initiative to examine and consult upon market access issues, Kelleher said, "is one of several the government is taking on the vital question of trade."

"A national trade development strategy will be devised to join federal and provincial governments with management and labor in a common, action-oriented effort to promote Canadian exports," the minister said.

Emphasizing that neither discussion paper is "conclusive or exclusive" in scope, Kelleher said the government is anxious to identify and study problems being encoun-

tered by this country's exporters.

He said he was inviting comment and written submissions "from the perspective" of all Canadians with a stake in Canada's international trade on:

- the principal market access and market development problems faced in export markets for specific products and sectors and on matters affecting the access for imports to the Canadian market;
- the mix of government policies of trade development and trade negotiations which respond to these interests and preoccupations.

Submissions should be directed to the trade minister at External Affairs. Meetings with representative groups "from the broadest range of sectoral, economic and regional interests" were to begin this month.

Kelleher told reporters that if Canada is to survive and prosper as one of the world's major trading nations it must improve its

competitiveness, exploit its strengths and adapt its economy "to the competitive world in which we live."

"There is hardly a sector or region of Canada that is not affected by Canada's international trade performance," the minister said, adding that exports account now for almost one third of this country's Gross Domestic Product and that for every \$1-billion of additional exports, 16,000 jobs are created in Canada.

Exports are much more important to Canada, at 27.8 per cent of GDP in 1983, than for many other countries, Kelleher also pointed out. Only West Germany's dependence on exports, at 32.2 per cent, is higher than Canada's.

Four EEC countries — France, Italy, the U.K. and West Germany — while heavily dependent on exports also simultaneously benefit from free access to a market of 330 million people, almost 14 times the size of the Canadian market.

## Sessions on first-come basis

Continued from Page One

treat, Toronto, London, Winnipeg, Calgary, Regina and Vancouver.

Marketplace sessions which will allot companies up to four 20-minute meetings with the trade commissioners, are scheduled for the following locations:

### Eastern Region

- March 8 — World Trade & Convention Centre, Halifax, N.S.
- March 11 — Hotel Newfoundland, St. John's, Nfld.
- March 13 — The Charlottetown, Charlottetown, P.E.I.
- March 15 — The Delta Brunswick, Saint John, N.B.

### Central Region

- March 4-5 — Holiday Inn Down-

## Dramatic boost in sales forecast

Continued from Page One

Now Canada's third-largest crop, after wheat and barley, canola accounted for \$753-million in exports in the first 10 months of 1984. It also comprises 52 per cent of all margarine, salad oils and shortening sold in Canada.

While the new ruling will not see an immediate increase in exports, it is expected they will, in the long term, increase dramatically.

Beyond the U.S. and Third World, there also are markets in Japan, India and the Middle East.

town, Montreal, P.Q.

- March 11 — Ramada Inn, Sault Ste. Marie, Ont.
- March 15 — Loews Le Concorde Hotel, Quebec City, P.Q.
- March 25-26 — Royal York Hotel, Toronto, Ont.
- March 28 — Centennial Hall Convention Centre, London, Ont.

### Western Region

- March 4-5 — Hotel Vancouver, Vancouver, B.C.
- March 7 — Convention Centre, Edmonton, Alta.
- March 8 — Convention Centre, Calgary, Alta.
- March 11 — Capri Hotel, Kelowna, B.C.
- March 12 — Sheffield Hotel, Whitehorse, Yukon.
- March 13 — Saskatoon Inn, Saskatoon, Sask. Holiday Inn Downtown, Winnipeg, Man.
- March 14 — Explorer Inn, Yellowknife, N.W.T.
- March 15 — Hotel Saskatchewan, Regina, Sask.

The sessions are to be scheduled on a first come basis and do not require a registration fee. For registration details call the Marketplace toll-free number: 1-800-267-7406 or write to Marketplace '85, P.O. Box 3070, Station C, Ottawa, Ont. K1A 4J3.

## Potash exports up

Canadian potash exports climbed 26 per cent last year, says Canpotex Ltd. of Toronto, an offshore marketing company owned by Saskatchewan Potash Producers.

The 1984 exports to Asia, Latin America, Europe, Oceania and Africa were "the highest achieved in any 12-month period since the Saskatchewan potash industry was established in the 1960s."

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre toll-free. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louls Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Trade Information Centre (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TERE) Answerback: External Ott.

# Canada



AI EA  
216F  
V 3 # 3  
DOCS c.2

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N°3

LE 11 FÉVRIER 1985

## Consultations sur le commerce extérieur

Le gouvernement fédéral vient de lancer une nouvelle série d'initiatives visant à mettre sur pied une stratégie nationale sur le commerce.

C'est ce qu'a révélé le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, en rendant publics deux documents de travail à Ottawa.

Les documents préconisent une série de consultations avec les milieux des exportations canadiens afin de maintenir et de renforcer notre accès aux marchés inter-

### Bilan des exportations canadiennes, page 3.

nationaux, et d'étudier l'importance du financement à l'exportation.

Tout en soulignant que la relance de l'économie canadienne est fondée sur une meilleure compétitivité sur les marchés mondiaux, le Ministre a indiqué que les documents de travail serviront à des échanges de vues avec les milieux des

exportations dans tout le pays.

Les documents en question découlent directement de l'Exposé économique et financier présenté par le gouvernement en novembre dernier, intitulé: *Une nouvelle direction pour le Canada: programme de renouveau économique.*

Le document sur l'accès aux marchés traite de divers domaines tels que l'importance du commerce, les débouchés commerciaux et les défis à relever par les

(Voir page 6: Le droit.)

### Lancement du grand carrefour des exportateurs

Le ministère des Affaires extérieures lancera le mois prochain une grande campagne sur les exportations, appelée Carrefour des marchés mondiaux 85.

Dans le cadre de cette campagne, les exportateurs canadiens auront l'occasion de rencontrer les délégués commerciaux canadiens affectés à tous les principaux marchés mondiaux, et discuter avec eux des débouchés dans les diverses régions du globe qui les intéressent.

Les délégués commerciaux se déplaceront par groupes de 35 pour se rendre dans 18 localités du pays. Ils pourront ainsi vous renseigner sur les débouchés dans l'ouest, le centre et l'est des États-Unis, l'Europe de l'Ouest et de l'Est, l'Asie du Sud et du Sud-Est, le Pacifique (y compris l'Australie et la Nouvelle-Zélande), l'Afrique et le Moyen-Orient, l'Amérique centrale, du Sud et les Antilles.

En plus des délégués commerciaux, on pourra rencontrer des experts en commerce du gouvernement fédéral et des provinces ainsi que des représentants d'organismes tels l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Les activités comprendront des ateliers  
(Voir page 6: Premiers.)



### Une offensive toute commerciale se poursuit en Afrique, au Moyen-Orient

Le Canada poursuit une importante offensive commerciale en Afrique et au Moyen-Orient.

Liste des foires et salons, page 5.

En effet, puisque la demande est à la hausse dans les deux régions pour les produits canadiens, les responsables fédéraux coordonnent un éventail de projets de promotion du commerce extérieur pour maintenir et élargir les marchés des exportateurs canadiens.

Les projets entraîneront l'expédition de centaines de tonnes de produits et d'équipement canadiens sur une douzaine de marchés clés des deux régions, en vue d'une série d'expositions et de foires commerciales d'envergure mondiale. Cela devrait se traduire par d'imposantes ventes à long terme pour le Canada.

La popularité croissante des produits et des services canadiens dans les deux régions s'est manifestée en 1983 par la

vente de produits de plus de 2,3 milliards de dollars, soit presque le double des exportations de cinq ans auparavant.

Ce n'est que récemment que les exportateurs canadiens se sont intéressés aux marchés du Moyen-Orient, mais les spécialistes des Affaires extérieures estiment que les possibilités commerciales immédiates et à long terme sont énormes. Selon eux, les ventes de 1,2 milliard de dollars réalisées sur ces marchés en 1983 ne représentent qu'un début.

Le continent africain composé de 50 pays, offre autant de possibilités, malgré l'immensité des distances en cause et la pauvreté de certains de ces pays.

Des institutions internationales comme la Banque mondiale et la Banque africaine de développement accordent chaque année des milliards de dollars de contrats pour contribuer au développement du

(Voir page 2: Les missions.)

### Les portes américaines s'ouvrent à notre colza

Les exportations canadiennes de colza s'élèvent déjà à 1 milliard de dollars par an, mais elles pourraient s'accroître de 50 millions sur le seul marché américain, grâce à une récente décision de la Food and Drug Administration (FDA).

Après six ans de débats, la F.D.A. a reconnu le colza canadien propre à la consommation humaine, ce qui donne aux broyeurs canadiens l'accès aux lucratifs marchés américains.

Cette décision leur ouvre également la porte à plusieurs marchés du tiers-monde qui jusqu'à maintenant n'acceptaient pas le colza canadien parce qu'ils fondent leurs

(Voir page 6: Ventes.)

### DANS CE NUMÉRO:

- C'est l'occasion de tâter le pouls du marché cubain des produits de santé ..... 4
- Le Québec va se lancer dans de nouvelles conquêtes ..... 2
- Nos machines obtiennent bien de bonnes récoltes aux É.-U. . 5
- Des exportations records de potasse canadienne ..... 6



**INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)**

## D'ICI ET LÀ

### Formalités douanières simplifiées

Les 90 pays signataires de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) travaillent actuellement à la création d'un système de classification tarifaire unifié, prévu pour 1987. Le système permettra d'effectuer plus rapidement les échanges commerciaux internationaux, notamment en ce qui a trait aux vérifications douanières.

### Labatt mousse ses ventes au Japon

Une nouvelle brasserie canadienne vient de se lancer sur le marché japonais. La Labatt, de London (Ont.), suit l'exemple de Molson pour offrir aux Japonais plusieurs marques de bière, en bouteille et en canette. Le distributeur japonais a indiqué qu'il pourrait également bientôt importer les produits des céréales et du lait que fabriquent des filiales de Labatt.

### Notre quincaillerie fait du bruit

Douze fabricants de quincaillerie du Québec et de l'Ontario sont revenus fort satisfaits d'une mission à Cuba parrainée par le gouvernement fédéral. Ils ont réalisé des ventes sur place de 200 000 \$ et prévoient des commandes ultérieures de plus de 2 millions de dollars au cours de l'année.

### L'ACDI fait couler l'eau en Égypte

L'Agence canadienne de développement international vient d'engager 8,3 millions de dollars en Égypte. Plus de 5 millions sont affectés à de l'équipement et des services destinés à des projets agricoles de petite et moyenne envergure. 1,8 million ira à un projet de photographie aérienne, de prospection pédologique et d'étude des eaux souterraines et 1,5 million est affecté à l'étude dans le secteur de l'eau et de l'assainissement. Ce dernier projet pourrait à long terme se traduire par des travaux de réparation de 50 millions de dollars pour des entreprises canadiennes.

## La Jordanie s'équipe

Avec l'aide de la Banque mondiale, le ministère de l'éducation de Jordanie vient de lancer des appels d'offres pour équiper des ateliers divers, dans le cadre de son quatrième plan pour l'éducation.

Les ateliers à équiper comprennent la mécanique diesel, l'ébénisterie, l'électricité, les instruments, les télécommunications, l'agriculture, l'horticulture et l'apiculture.

La date limite pour les soumissions est le 7 avril.

On peut obtenir les documents d'appels d'offres, dont les prix varient entre 3 et 10 dinars, en communiquant avec la section commerciale de l'ambassade du Canada, P.O. Box 815403, Amman, Jordanie. Téléc: (code de destination 493) 23080, indicatif 23080 (CANAD JO).

## Les missions commerciales ouvrent nombre de débouchés à l'étranger

(Suite de la première page.)

continent qui, en 1983, a acheté pour plus de 1,1 milliard de dollars de biens et de services canadiens.

Certains pays comme l'Algérie, le Cameroun et le Gabon ont des ressources financières suffisantes pour obtenir des garanties de prêt de la Société pour l'expansion des exportations et des banques.

L'exportation de services canadiens dans les deux régions joue également un rôle considérable dans notre performance commerciale. Seul au Moyen-Orient, il se vend chaque année pour plus de 500 millions de dollars de services canadiens.

Les délégués commerciaux suggèrent souvent le marché du Moyen-Orient à cause de ses énormes ressources naturelles. Et même si le marché pétrolier connaît certains remous, la région n'en offre pas moins d'excellents débouchés.

Les compétences et les produits canadiens donnent aux exportateurs canadiens un avantage spécial dans la région, en particulier en Arabie saoudite, en Égypte et en Iraq.

Il ne faut pourtant pas oublier d'autres pays, tels Abu Dhabi (où le Canada a inauguré une ambassade l'an dernier), ainsi que la Jordanie et le Yémen du Nord, où de nouveaux gisements de pétrole ont été découverts. Et l'Iran offre toujours d'excellents débouchés, surtout aux produits alimentaires.

Plusieurs pays du Moyen-Orient connaissent actuellement un développement accéléré qui exige des compétences et de la technologie dans des secteurs comme les communications, le transport, l'électrification, l'agriculture et l'implantation de petites industries de fabrication, tous des domaines où le Canada se distingue.

Ces dernières années ont également vu la mise sur pied d'une grande infrastructure qui exigera également des compétences que nous possédons, tels le fonctionnement, l'entretien et la formation.

Les missions commerciales seront au cœur de la campagne de promotion, pour donner aux industriels canadiens l'occasion de visiter des marchés choisis ou de recevoir des clients éventuels pour discuter directement de ventes.

On prévoit plus de deux douzaines de missions semblables entre le Canada et ces deux régions en 1985-1986.

Les missions africaines porteront d'abord sur le transport, l'énergie, l'agriculture et la foresterie, des secteurs forts du Canada qui sont au rang des priorités de développement pour le continent.

Quant aux projets de promotion au

Moyen-Orient, ils seront surtout axés sur nos produits à technologie de pointe qui conviennent à cette région, et nos compétences en fonctionnement et entretien du matériel.

Nos délégués commerciaux précisent que les marchés de l'Afrique et du Moyen-Orient sont difficiles à percer. Cependant, leur éloignement, les différences culturelles et la rude concurrence d'autres pays devraient faire redoubler d'efforts aux exportateurs qui veulent s'attaquer aux immenses possibilités de ces régions.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Afrique, communiquer avec M. Roger Marceau, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1941; pour plus de détails sur l'exportation vers le Moyen-Orient, communiquer avec M. John Nelson, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-7030; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Colloque en montagne

L'école de gestion du Banff Centre, en Alberta, présentera ce printemps un colloque pour aider les sociétés canadiennes à mieux exporter.

Ce septième colloque sur la gestion et la commercialisation des exportations réunira des spécialistes de partout au Canada, qui livreront leurs idées et leurs concepts de commercialisation des exportations du 5 au 11 mai prochain.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Syd Minuk, The Banff Centre, C.P. 1020, Banff (Alb.), TOL 0C0. Tél.: (403) 762-6129.

## Nouvelles conquêtes pour les Québécois

Le Québec ouvrira, fin février, 3 nouveaux bureaux à l'étranger, portant ainsi leur nombre à 24.

Il s'agit d'un bureau à Bogota, en Colombie, à Stockholm, en Suède, et à Singapour.

C'est Mme Michelle Bussièrès qui dirigera la délégation à Bogota, M. Pierre Bélanger à Stockholm, et M. Dominique Bonifacio à Singapour.

Les délégations du Québec à l'étranger servent entre autres à promouvoir les exportations québécoises, comme c'est le cas de celle de Tokyo dont les efforts ont permis de tripler en quatre ans les ventes de porc du Québec au Japon.

# Grand bilan des exportations canadiennes

Le Canada commerce avec presque tous les pays. Il n'y a pas si longtemps, il venait au quatrième rang des nations commerçantes grâce à de solides résultats à l'exportation fondés sur son agriculture, ses industries à base de ressources et sur l'accroissement de ses exportations d'articles manufacturés.

Toutefois, nous avons perdu de notre compétitivité, et le Forum européen de management nous classe maintenant au septième rang. Cette tendance à la baisse nous force à porter nos efforts sur la restauration de notre position concurrentielle et à exploiter les possibilités d'investissements productifs et d'emplois qui accompagnent un élargissement des exportations.

Cette baisse de compétitivité est attribuable à de nombreux facteurs, dont certains que nous pouvons contrôler: gains de productivité en perte de vitesse, coûts unitaires élevés et nécessité de mieux répondre aux besoins en matière de recherche et de développement.

Il existe d'autres facteurs que nous pouvons tenter d'influencer, mais qui sont déterminés par la conjoncture commerciale internationale. Cette conjoncture pose de grands défis et d'autres problèmes de concurrence.

Il est impossible de prédire au juste comment évoluera la conjoncture commerciale internationale. L'effet conjugué d'une faible croissance de l'économie et des marchés extérieurs, de la montée du protectionnisme, de taux d'intérêt élevés et d'autres incertitudes générées par l'impor-

## Les États-Unis sont devenus de loin notre plus important marché d'exportation.

tant déficit budgétaire américain ainsi que par les problèmes d'endettement des pays en développement, pourrait étouffer la croissance du commerce international, des investissements et des échanges de technologie.

De plus, il est probable que l'on verra se poursuivre l'irrégularité des taux de change et une évolution rapide de la structure de l'offre et de la demande de produits associés à la fine pointe de la technologie.

Pour les exportateurs canadiens, et tout particulièrement ceux œuvrant dans le secteur des produits à base de ressources, les perspectives mondiales laissent prévoir une faible croissance, une offre excédentaire ainsi que l'arrivée de nouveaux concurrents.

Dans le domaine agricole, par exemple, la poursuite de politiques d'autosuffisance alimentaire dans les grands pays importateurs, l'arrivée de nouveaux exportateurs et les pénuries de devises dans les pays en développement, et dans les économies à planification centrale pourraient continuer à restreindre les possibilités qui s'offrent sur le marché international.

La concurrence pour les produits de

*Ce bilan est tiré du document de travail rendu public par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, pour étudier comment le Canada peut renforcer son accès aux marchés mondiaux.*



M. James Kelleher

haute technologie est particulièrement vive, mais le Canada peut accroître ses exportations dans des domaines comme le matériel de transport urbain, le matériel de télécommunication et le matériel de production d'énergie électrique.

Il peut livrer concurrence dans cette conjoncture commerciale en évolution si ses industries d'exportation sont concurrentielles et si elles peuvent maintenir et renforcer leur accès aux marchés.

Ces dernières années, on a observé une évolution des exportations canadiennes en ce qui concerne la concentration des marchés et les débouchés commerciaux. Trois éléments caractérisent cette évolution.

Premièrement, les États-Unis sont devenus de loin notre plus important marché d'exportation. Nos exportations aux États-Unis, y compris celles relevant du Pacte automobile, sont quatorze fois plus importantes que celles destinées à notre deuxième marché en importance.

L'augmentation de nos exportations sur le marché américain en 1984 a dépassé l'ensemble de nos exportations en Europe et au Japon. Presque tous nos secteurs de production et toutes nos régions exportent aux États-Unis.

Nombre de gens considèrent le succès aux États-Unis comme une condition essentielle du succès sur les autres marchés étrangers. Pour relever les défis et exploiter les possibilités qu'offre ce marché, nous devons mettre à contribution toutes les politiques et tous les programmes publics visant l'exportation.

En second lieu, il y a eu diminution constante de nos marchés traditionnels en Europe de l'Ouest. Au début des années 60, l'Europe de l'Ouest comptait pour 25% de l'ensemble de nos exportations, concentrées dans les secteurs de l'agriculture et des ressources primaires. Cette part a été réduite à 8% en raison notamment de la croissance plus lente enregistrée en Europe comparativement à l'Amérique du Nord et aux pays en bordure du Pacifique, mais aussi à cause d'une intensification des échanges intra-européens.

Toutefois, l'Europe reste pour nous un marché vaste et très prometteur.

L'Europe de l'Ouest importe chaque année pour 375 milliards de dollars de marchandises provenant de l'extérieur de sa zone commerciale régionale. Nos exporta-

tions vers l'Europe de l'Ouest ont une importance toute particulière pour certaines régions du Canada, notamment en ce qui touche la pâte de bois, le blé et certains métaux et minéraux. Un examen des raisons qui expliquent le déclin de notre part du marché ouest-européen s'impose.

Troisièmement, de nouveaux marchés se sont ouverts au Canada.

Cette région, qui a le plus fort taux de croissance économique au monde, représente maintenant notre marché extérieur le plus dynamique après les États-Unis.

Afin de refléter la grande priorité que le gouvernement attache à la région de l'Asie et du Pacifique, les immenses possibilités commerciales que recèle la région recevront une attention toute particulière, surtout en ce qui touche les exportations de produits agricoles, de produits forestiers, de métaux et de minéraux, de matériel de télécommunication, de matériel de production d'énergie électrique, de matériel d'exploitation pétrolière et gazière, de vidéotexte et de services d'ingénieurs-conseils.

Au Japon et dans les nouveaux pays industrialisés, nous pouvons réaliser d'importants gains dans le cadre des négociations sur l'accès aux marchés.

Mais le Canada, s'il veut exploiter ces marchés, devra amener sa compétitivité au niveau de celle du Japon et d'autres grands pays qui se tournent eux aussi vers cette région pour réaliser d'importants gains à l'exportation.

Une promotion commerciale dynamique, une meilleure représentation sur place et un

## S'il veut bien exploiter les marchés, le Canada doit accroître sa compétitivité.

financement concurrentiel doivent venir appuyer cet effort.

Si notre commerce avec l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud a récemment régressé sous l'effet des ajustements provoqués par la crise de la dette internationale, la région ne constitue pas moins un débouché de 3 milliards de dollars.

Les marchés du Moyen-Orient sont sortis de leur période d'expansion pour entrer dans une période de consolidation et de développement industriel. Les exportateurs canadiens qui n'avaient pas auparavant les compétences et les ressources nécessaires pour participer pleinement à des mégaprojets pourraient maintenant avoir de meilleures possibilités de fournir des services technologiques ainsi que des matières premières et semi-finies.

Étant donné l'importance des exportations pour le Canada ainsi que l'instabilité et la compétitivité de la conjoncture commerciale internationale, le Canada a pour tâche fondamentale de recenser les principaux problèmes qui entravent son accès aux marchés et de décider des meilleurs moyens de régler ces problèmes par la négociation multilatérale ainsi que par l'amélioration et la consolidation des relations bilatérales.

## L'occasion de s'intégrer au grand circuit européen

Paris — Les grands noms de l'électronique se préparent déjà fébrilement en vue du Salon international des composants électroniques (COMPOSANTS), qui aura lieu dans la capitale française du 4 au 8 novembre prochain.

Le salon est présenté tous les deux ans, en alternance avec l'ELECTRONICA de Munich.

L'édition précédente, COMPOSANTS 83, avait accueilli plus de 1200 sociétés venues de 31 pays et de tous les secteurs de l'électricité et de l'électronique.

Cette vingt-sixième édition, qui avait attiré près de 50 000 visiteurs de 71 pays, réunissait également 19 spécialistes japonais, américains et européens de la micro-électronique.

Les visiteurs comprenaient des spécialistes de l'informatique, des télécommunications, de l'automatisation, de l'aérospatiale, de l'électronique médicale et nucléaire, de la radio, de la télévision et de l'électroacoustique.

Pour cette première participation nationale du Canada au salon, le ministère des Affaires extérieures a comme principal objectif de commercialisation d'aider les fabricants canadiens de composants à promouvoir la vente de leurs produits en Europe et ailleurs dans le monde.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec Mme Liliana Sarda, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## L'envolée à l'étranger passe par les foires

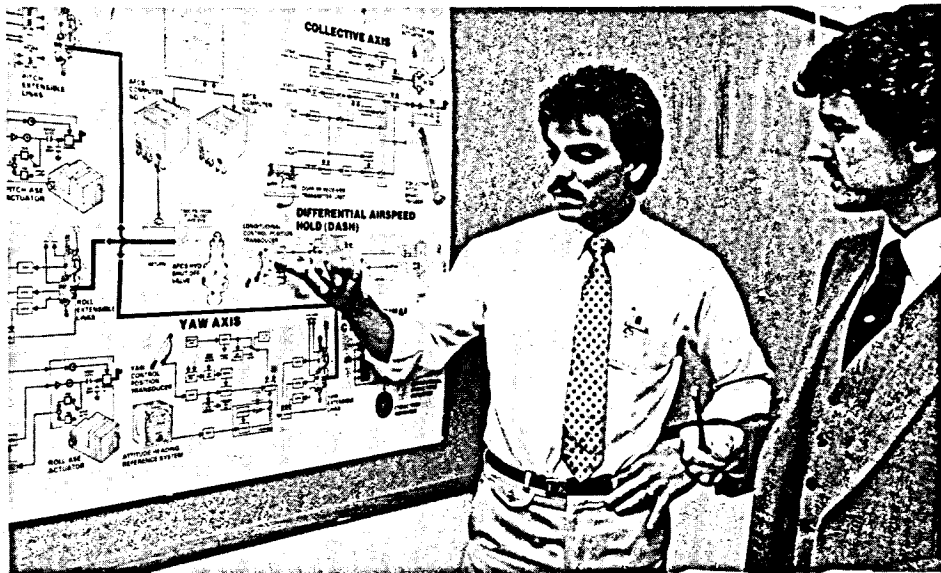
Pour vendre un produit à l'étranger, il faut avant tout le montrer au client éventuel. L'un des meilleurs moyens c'est encore de participer à des expositions et des foires commerciales internationales.

L'Association des industries aérospatiales du Canada a très bien compris ce principe et en 1984, ses membres ont réalisé des ventes de plus de 3 milliards de dollars.

L'Association précise dans son rapport annuel qu'avec 140 sociétés membres et 41 000 employés, ce montant de ventes en fait le meilleur exportateur au monde dans le secteur de l'aérospatiale.

Les spécialistes attribuent ses résultats étonnants au dynamisme de l'Association pour coordonner la participation de ses membres aux grands salons de l'aéronautique tenus à Paris, Singapour, Farnborough et en Chine.

Selon M. Gordon B. Sampson, président de Boeing du Canada Ltée et ancien président de l'Association, les salons représentent pour son industrie la seule occasion concrète de comparer directement ses produits à ceux des concurrents.



L'ingénieur-dessinateur de simulateurs de vol de la Boeing Vertol, M. Mark Uhler (à g.), explique le fonctionnement du système de contrôle automatique de l'hélicoptère Sea Knight H-46 à M. Phil d'Eon d'Atlantis Flight Research of Canada, de Downsview. Atlantis a décroché un contrat de 2,9 millions de dollars auprès de la Boeing Vertol pour la conception et la fabrication de systèmes d'entretien hydraulique informatisés et de simulateurs de vol. C'est à la suite d'une subvention dans le cadre du P.D.M.E. du ministère des Affaires extérieures, lui permettant d'exposer ses produits à une conférence à Washington, qu'Atlantis a obtenu ce contrat.

## Venez tâter le pouls du marché cubain

La Havane — À peine de retour d'une mission commerciale canadienne très prometteuse à La Havane, des sociétés canadiennes du secteur médical viennent de recevoir une invitation des autorités cubaines en vue du plus important salon médical de l'île.

Le deuxième salon international des techniques médicales aura lieu du 22 au 27 avril, au Centre international des congrès de La Havane.

En 1983, à sa première édition, le salon avait attiré 130 exposants et plus de 50 000 visiteurs du secteur de la santé.

Quelque 35 sociétés de divers pays, dont plusieurs du Canada, ont déjà confirmé leur participation au salon, qui accueillera également un congrès scientifique international.

Les principaux conférenciers invités traiteront de sujets comme la radiologie, le diagnostic et la prévention des maladies génétiques, la micro-chirurgie ophtalmique et la surveillance des fonctions cardiopulmonaires en chirurgie cardiaque.

Le mois dernier, la mission de l'industrie canadienne de la santé est revenue fort satisfaite de ses percées sur le marché médical et connexe très lucratif de Cuba.

Les treize sociétés canadiennes participantes sont optimistes quant aux ventes futures, après des rencontres avec de grands organismes cubains comme Medicuba (l'organisme central d'importation et d'exportation de produits et de fournitures dans le secteur médical), Cimex et Cubalse.

La société d'État Medicuba, avec un budget de 200 millions de dollars, importe des produits et du matériel comme des médicaments, des produits chimiques, du matériel

de production pharmaceutique, du matériel médical et de laboratoire, des instruments médicaux et chirurgicaux, du caoutchouc et des plastiques à usage médical, des seringues et des aiguilles, des films pour radiographie, de la verrerie de laboratoire, des appareils orthopédiques, des appareils auditifs, des lentilles et des pièces de rechange pour laboratoire.

La Cimex, détachée de Medicuba, est une entreprise privée panaméenne qui fonctionne à partir de Cuba. Alors que Medicuba achète en grandes quantités par appels d'offres, Cimex peut effectuer n'importe quand des achats pour des médecins et des hôpitaux, et habituellement les transactions s'effectuent sans délai.

Les sociétés canadiennes ont également manifesté beaucoup d'intérêt à l'endroit de Cubalse, l'organisme responsable de l'achat de cosmétiques, de produits de toilette et de parfums pour les magasins réservés aux touristes et aux diplomates.

Les membres de la mission ont en outre étudié la possibilité de vendre de l'équipement de lavage automatisé des bouteilles à un important organisme cubain de recherche; le lavage s'effectue actuellement à la main.

Cuba importe en grande partie son matériel de laboratoire du Japon et, dans une moindre mesure, de Finlande et du R.-U. C'est donc un marché qui pourrait devenir très intéressant.

Pour de plus amples renseignements sur les possibilités commerciales du secteur médical à Cuba ou sur la façon de participer au salon, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5357; ou encore appeler le centre Info-Export.

HEALTH FOR ALL

# Husker Harvest Days<sup>®</sup> September 17-18-19



Des foules d'acheteurs éventuels se dirigeront cet été sur les Husker Harvest Days, au Nebraska.

## Bonne récolte!

### Marché fertile à cultiver aux É.-U.

**Grand Island** — Les États-Unis présenteront cette année plusieurs salons agricoles que les fabricants canadiens de machines auraient intérêt à ne pas manquer.

Les **Husker Harvest Days**, l'un des plus imposants, devrait attirer à Grand Island (Nebraska) plus de 200 000 marchands, distributeurs et agriculteurs.

Le salon, qui aura lieu du 17 au 19 septembre, comporte des démonstrations sur le terrain de l'équipement exposé et les visiteurs viennent non seulement du Nebraska, mais également du Kansas, du Missouri et du Wyoming.

Pour mesurer l'importance de ce marché, le Nebraska compte quelque 65 000 exploitations agricoles et jouit de la plus importante superficie irriguée aux États-Unis, soit plus de 8 millions d'acres.

Les produits en demande chez les agriculteurs du Nebraska comprennent les calibreurs de semence, les vis à grain, les foreuses pour piquets de clôture, les bâches, les remorques à bétail, les applicateurs d'herbicide, les décapeuses, les chargeuses à benne frontale, les épandeurs à convoyeur, les vaporisateurs à flèche, les rampes de chargement du bétail, l'équipement de contrôle du périmètre et des poteaux et barrières de clôture en acier.

De son côté, la Pennsylvanie présentera la plus importante exposition extérieure de démonstrations de programmes universitaires et de technologie agricole dans l'est du

continent.

Cet événement, appelé **Ag Progress Days**, qui est parrainé par le Pennsylvania State University College of Agriculture, aura lieu du 20 au 22 août prochain, au Agricultural Research Centre de Rock Springs (Pennsylvanie).

On attend près de 300 exposants et environ 80 000 visiteurs de tous les États du nord-est américain, la principale région de production du lait des États-Unis.

Il y aura également un troisième grand salon aux États-Unis qui constituent le plus important marché pour les machines agricoles canadiennes.

Quelque 500 exposants sont attendus au **3 I Show** où le Canada aura également son pavillon.

Cet événement aura lieu au Finney County Fair Grounds de Garden City (Kansas), du 25 au 28 avril.

Ces salons attirent beaucoup d'exposants; d'ailleurs, le pavillon canadien pour le **3 I Show** affiche déjà complet.

Pour de plus amples renseignements sur les salons, communiquer avec M. Larry Clarke, Direction de l'expansion du commerce aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

préparations hormonales.

Par ailleurs, Donetsk accueillera du 4 au 12 juin la foire internationale de la technologie, des instruments et du transport miniers.

La foire portera sur l'équipement d'extraction minière à ciel ouvert et souterraine, les hauts fourneaux, la fonderie, la fabrication de tuyaux et la récupération chimique.

En dernier lieu, la 2<sup>e</sup> foire internationale de l'emballage plastique, qui aura lieu à Tallinn du 13 au 20 juin, mettra en vedette les

## Foires en Afrique, au Moyen-Orient

Dans le cadre de ses activités de promotion des exportations canadiennes en Afrique et au Moyen-Orient, le ministère des Affaires extérieures participera à plusieurs salons commerciaux dans ces régions, avec des pavillons complets ou des kiosques d'information.

Voici une liste des événements prévus pour 1985-1986, en ordre chronologique par secteur industriel.

Pour de plus amples renseignements sur ces salons, communiquer avec M. George Debbané, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1939; ou appeler le centre Info-Export.

### Foires et salons généraux

- Foire internationale — Kinshasa, Zaire, juillet 1985.
- Salon de Nairobi — Nairobi, Kenya, septembre 1985.
- Foire internationale de Damas — Damas, Syrie, septembre 1985.
- Foire internationale de Bagdad — Bagdad, Irak, novembre 1985.
- Foire internationale — Libreville, Gabon, mars 1986.
- Foire internationale d'Alger — Alger, Algérie, mars 1986.
- Foire internationale du Caire — Le Caire, Égypte, mars 1986.

### Aliments et équipement

- MEFEX — Manama, Bahrain, février 1986.

### Construction (équipement, matériaux)

- Saudi Build/Saudi City 85 — Riyad, Arabie saoudite, octobre 1985.

### Électronique

- Salon de l'informatique du Golfe — Dubay, Dubay, décembre 1985 — Matériel et logiciel.

### Équipement et machines

- Salon saoudien de la sécurité, prévention et lutte contre les incendies — Djedda, Arabie saoudite, octobre 1985.
- Saudi Industry — Riyad, Arabie saoudite, novembre 1985 — Machinerie lourde, planification et génie-conseil.
- Foire internationale de Kaduna — Kaduna, Nigéria, février 1986 — Salon général avec un accent sur l'agriculture.

## L'Union soviétique nous invite à participer à ses foires 85

**Moscou** — Les exportateurs canadiens en Union soviétique pourront y mousser leurs ventes en participant dans quelques mois à trois foires commerciales soviétiques portant sur une vaste gamme de produits.

Le 3<sup>e</sup> salon international sur la santé publique, le matériel médical et les médicaments, ZDRAVOOKHRANENIE 85, aura lieu à Moscou du 28 mai au 6 juin.

Les produits visés comprennent le matériel diagnostique, de physiothérapie et de radiologie, les lasers, antibiotiques, vitamines et

machines de transformation du plastique, d'emballage et d'étiquetage.

Pour tout renseignement sur ces foires ou sur la participation, dans le cadre du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) — il n'y a pas de stand fédéral prévu — communiquer avec M. Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 993-4884; ou appeler le centre Info-Export.

# Le droit de parole est aux exportateurs

(Suite de la première page.)

exportateurs canadiens, et les ramifications d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales. Il traite également des façons d'aborder le commerce bilatéral avec les États-Unis, notre plus important partenaire commercial, à la lumière des dangers d'une tendance protectionniste de la part du marché américain.

Quant au document sur le financement à l'exportation, il laisse entendre, entre autres, que le secteur privé pourrait jouer un rôle plus important dans ce domaine.

Selon M. Kelleher, le gouvernement a pris plusieurs initiatives se rapportant à la question primordiale du commerce, dont celle d'étudier l'accès aux marchés d'exportation.

Il s'agit, aux dires du Ministre, de mettre sur pied une stratégie nationale sur

l'expansion du commerce, avec la participation du gouvernement fédéral, des provinces, des entreprises et des syndicats, dans un effort concerté visant à promouvoir les exportations canadiennes.

« Le gouvernement, a-t-il déclaré, tient à orienter les discussions sur les défis réels que rencontrent les exportateurs canadiens. Il s'engage donc dans ces consultations sans aucune conclusion préconçue. »

Tous les Canadiens qui s'intéressent au commerce extérieur sont ainsi invités à faire des observations et à envoyer des mémoires au Ministre du commerce extérieur, au ministère des Affaires extérieures. Le Ministre rencontrera dès ce mois des groupes représentant divers secteurs et activités économiques et régionales du pays.

Lors de la conférence de presse, le Ministre a en outre déclaré que pour

survivre et prospérer en tant que grande nation commerçante, le Canada devait améliorer sa compétitivité, exploiter ses atouts et adapter son économie au monde concurrentiel d'aujourd'hui.

« Il n'y a pratiquement aucune région ou aucun secteur du Canada qui ne soit touché par notre performance sur les marchés étrangers. Ainsi, a-t-il ajouté, les exportations comptent aujourd'hui pour près du tiers de notre produit intérieur brut (PIB), chaque milliard de dollars d'exportations supplémentaires se traduisant par la création de 16 000 nouveaux emplois au pays. »

Les exportations, qui constituaient 27,8% du PIB en 1983, revêtent une importance bien plus grande pour le Canada que pour nombre d'autres pays. Seule l'Allemagne de l'Ouest, avec 32,2%, est plus tributaire des exportations que nous.

## Premiers venus, premiers servis

(Suite de la première page.)

spécialisés sur les grands projets financés par la Banque mondiale et les Banques interaméricaine, asiatique et africaine de développement, ainsi que des séances de commercialisation à Halifax, Montréal, Toronto, London, Winnipeg, Calgary, Regina et Vancouver.

Chaque société aura droit à quatre rendez-vous avec les délégués commerciaux, selon le calendrier suivant :

### L'Est

- 8 mars — World Trade & Convention Centre, Halifax, (N.-É.).
- 11 mars — Hôtel Newfoundland, St. Jean (T.-N.).
- 13 mars — The Charlottetown, Charlottetown (I.-P.-É.).
- 15 mars — The Delta Brunswick, Saint-Jean (N.-B.).

### Le Centre

- 4-5 mars — Holiday Inn Centreville, Montréal (Qué.).
- 11 mars — Ramada Inn, Sault Ste. Marie (Ont.).
- 15 mars — Hôtel Loews Le Concorde, Québec (Qué.).
- 25-26 mars — Hôtel Royal York, Toronto (Ont.).
- 28 mars — Centennial Hall Convention Centre, London (Ont.).

### L'Ouest

- 4-5 mars — Hôtel Vancouver, Vancouver (C.-B.).
- 7 mars — Convention Centre, Edmonton (Alb.).
- 8 mars — Convention Centre, Cal-

gary (Alb.).

- 11 mars — Hôtel Capri, Kelowna (C.-B.).
- 12 mars — Hôtel Sheffield, Whitehorse (Yukon).
- 13 mars — Saskatoon Inn, Saskatoon, (Sask.).  
— Holiday Inn Centreville, Winnipeg (Man.).
- 14 mars — Explorer Inn, Yellowknife (T.N.-O.).
- 15 mars — Hôtel Saskatchewan, Regina (Sask.).

Pour tout renseignement sur les inscriptions (il n'y a pas de frais) aux séances et aux rendez-vous (premiers venus, premiers servis), s'adresser à Carrefour des marchés mondiaux 85, C.P. 3070, Succursale C, Ottawa (Ont.) K1Y 4J3. Tél. (sans frais) : 1-800-267-7406.

## Ventes spectaculaires

(Suite de la première page.)

politiques d'importation sur les décisions de la F.D.A.

Le colza est devenu la troisième récolte en importance au Canada, après le blé et l'orge, avec des exportations de 753 millions de dollars pour les 10 premiers mois de 1984.

Le président du Conseil du canola du Canada, M. Allan Earl, a indiqué que l'industrie du broyage de l'Ouest canadien pouvait bien s'attendre à des ventes de 15 millions de dollars d'huile de colza dans les États américains du Nord, et de 35 millions dans les autres régions.

## Records potassiques

Les exportations canadiennes de potasse ont augmenté de 26% l'an dernier, indiquait récemment la Canpotex Ltd. de Toronto, une société de commercialisation à l'étranger qui appartient au syndicat des producteurs de potasse de Saskatchewan.

Depuis la naissance de l'industrie de la potasse en Saskatchewan dans les années 1960, les exportations vers l'Asie, l'Amérique latine, l'Europe et l'Océanie n'avaient jamais atteint un tel sommet.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, priez de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom \_\_\_\_\_

Société ou organisme \_\_\_\_\_

Rue \_\_\_\_\_

Ville, province (territoire) \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport

(SCI), ministère des Affaires extérieures

édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa

(Ontario) K1A 0G2

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'Information au Canada.

Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).

Télex: 053-3745 (TERE). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

31 EA  
CIC  
3#4  
DOCS 6/1

# CanadExport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 3 NO. 4  
FEB. 25, 1985

## Major trade drive underway in Pacific Rim

It's been pegged a zone of "great expectation."

But federal trade strategists are not counting on any automatic economic embraces, or free rides, in the Pacific Rim.

As Canada's second most important market — and with the fastest growing and

Pacific Rim sketches — Page 3

Guide to trade fairs — Page 4

most vibrant economy in the world, next to the USA — the Asia/Pacific region has become the focal point of a major

Canadian trade thrust.

More than half of the world export markets identified by the Canadian government as "priority" regions are Pacific Rim nations.

But nothing is being taken for granted in

Turn to Page 3 — Canada

## Market strategy key to exports, says institute

Canadian exporters need a comprehensive marketing strategy if they want to break successfully into world markets, says the Conference Board of Canada.

But how do they take advantage of the opportunities they find there?

That's the question the independent research institute plans to answer for exporters at its tenth annual Marketing Conference in Toronto next month.

As part of the March 28-29 conference, the board will be offering a two-and-a-half-hour workshop on breaking into international markets.

It plans to demonstrate how it's done, what you should do when you get there, and also take would-be exporters on a step-by-step guided tour of one company's campaign to expand its international markets.

Conference organizers say the two-day program is designed to cover the whole area of marketing and strategic planning.

Conference speakers will include leading Canadian and U.S. industrialists, marketers, and economists.

For registration details contact Maureen Cooper at the Conference Board, Suite 100, 25 McArthur Ave., Ottawa, Ont. K1L 6R3. Tel: (613) 746-1261 (ext. 208).

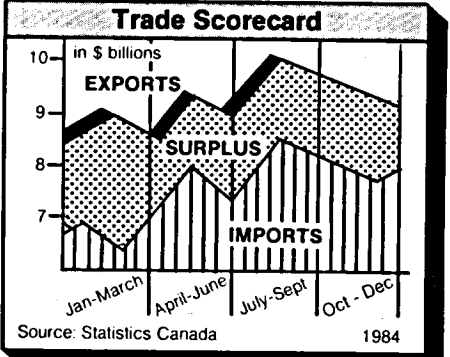
## A Pacific nibble

Cheese has put a smile on the face of Canada's National Dairy Council.

The Council says it has managed to wedge itself into the Japanese marketplace with its first shipment of Canadian cheese.

Although that first sale was small, says Council president Kempton Matte, it still gives the industry a vital marketing toehold.

## Make better use of trading houses — task force report



Although export sales slipped in the fourth quarter, annual sales and the country's overall trade deficit both hit record new levels.

## Records tumble as exports soar

Canadian exporters sold more than \$112.5-billion worth of products in the world marketplace last year, sweeping the country's trade surplus to an unprecedented high of \$20.8-billion.

But that huge surplus of exports over imports was just the icing on the cake for exporters who saw their total sales climb 23.9 per cent during the year, with manufactured goods sales alone jumping a whopping 33 per cent.

The U.S., according to Statistics Canada, is still by far our biggest customer, buying a record 76.3 per cent — or \$85.9-billion worth — of our exports while selling us, in return, \$66-billion in goods. Those imports represented 72 per cent of the \$91.7-billion worth of goods Canada imported last year.

While this country managed to retain a positive over-all trade balance with its three major trading partners — the U.S., Japan, and the U.K. — its trade position with both Japan and the U.K. weakened.

Canada's trading houses are "substantial contributors" to our export performance and it's time this country made better use of them, according to a just-released trading house task force report.

But not only did the report — Promoting Canadian Exports: The Trading House Option — make 32 recommendations on improving their effectiveness, it also took aim at the perception that trading houses are "parasitic ten per centers."

The task force, headed by Tom Burns, chairman and former president of the Canadian Export Association, found that trading houses were responsible for more than 13 per cent of total Canadian exports in 1983.

More significantly, says Burns, for the same year trading houses "accounted for 40 per cent of all Canadian exports to non-U.S. markets," making them an important vehicle for Canadian products to reach offshore markets.

Clearly, the report states, trading houses represent "a credible and cost-effective option for Canadian producers and manufacturers seeking to enter export markets

Turn to Page 6 — Trading

**INSIDE:**

- Canadian agencies are using a number of strategies to open up markets in China ..... 2
- Canada will be playing its best and biggest hand in Peking this fall ..... 4
- Texas home show paid spectacular dividends ..... 5
- What our readers think of CanadExport ..... 6

## Trade Watch

## Hi-tech priority in Spain

In a drive to promote the growth of high technology, Spain has declared the electronics industry a "preferential interest" sector — creating the opportunity for foreign partners to enter joint ventures with Spanish companies. Tax rebates and other state incentives aimed at stimulating investment in the production of electronic equipment, software and data systems, have also been announced.

## Egypt renews grain deal

Egypt has renewed a \$100-million contract with the Canadian Wheat Board for the supply of 500,000 tonnes of wheat this year. An initial shipment of 125,000 tonnes was to leave Vancouver this month. Egypt bought a similar amount of Canadian wheat last year.

## Plovdiv still in Bulgaria

A list of European Trade fairs carried in the Dec. 17 edition of CanadExport, inadvertently moved the Plovdiv International Fair from Bulgaria to Yugoslavia. Plovdiv and the fair are still in Bulgaria.

## Marketplace

**Caracas** — Local importer has phytosanitary import permit for 3,600 tones of pulses and is looking for Canadian suppliers. Products required include 400 tonnes green and yellow dried peas, 400 tonnes chick peas, 400 tonnes lentils, 400 tonnes white beans, 400 tonnes red beans, 500 tonnes pink beans, 500 tonnes black beans, 300 tonnes kidney beans and 300 tonnes pigeon peas. Telex FOB and CIF, price quotes (U.S. dollars) to Venezuelan port of La Guaira, to H. Van der Veer, Canadian Embassy, Caracas. Telex: (Destination code 31) 23377 (DOMCAN VE).

**Santiago** — Local bottled gas company wants to import up to 20 portable instruments for testing density of propane and butane gas. Instruments must conform to standard test methods. Literature and prices to Arturo Moya O, Departamento Tecnico, Abasible S.A., Marcoleta 313, Piso 2, Santiago, Chile. Telex: 240422 ABCST. Copies should also be sent to Commercial Div., Canadian Embassy, Casilla 771, Santiago, Chile.

**Syria** — The International Bank for Reconstruction and Development has approved financing of \$30-million (U.S.) for the supply and installation of equipment for a sewage project here. Prequalification packages will be issued in the next two months, with tenders only to prequalified suppliers being invited in June or July. Details are available from the Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. An-1-23080 (CANAD JO).

## CIDA using co-operative route to develop China's marketplace

Human resources development and technology co-operation are keys to Canadian companies opening doors in developing markets.

That's one approach being taken by the Industrial Co-operation Division (ICD) of the Canadian International Development Agency (CIDA) as part of its China program.

It is also the reason for an ICD-financed mission next month by a group of oilfield equipment manufacturers from Alberta.

The mission, Target China '85, is a three-week technology co-operation venture that will see 15 small and medium-sized Canadian companies visiting several major oilfields and oil industry equipment centres in north-eastern and northwestern China.

It is one in a series of tours sponsored by ICD in recent months. Others have included a mission of nine computer-related companies from the Ottawa area, and an Ecotech '84 mission.

Ecotech took 15 companies from across Canada to China's northeastern Liaoning province and the city of Shanghai — top priority areas earmarked for concentrated

industrial development in China's seventh five-year (1986-1990) plan.

The emphasis in ICD's approach is to use training programs to familiarize the Chinese with Canadian expertise and capabilities — all in the hope that Chinese purchase decisions will favor Canadian products and services.

The plan also aims to upgrade the skills and techniques of Chinese personnel in selected fields.

In this regard and in support of Toronto-based Spar Aerospace's sales of 31 satellite earth stations, CIDA agreed to provide about \$1-million to train Chinese engineers in the assembly and operation of the equipment.

CIDA's China program began in 1981 with a \$4-million donation of wheat to flood and drought victims. Today, China is one of the countries CIDA concentrates on most in the Asia-Pacific region.

The China program involves 14 projects in four major areas: human resource development, agriculture, forestry, and energy and is part of the federal government's vigorous efforts to develop markets in that area.

## China trade promotion boosted

Trade promotion staff will be increased and export financing programs studied in an effort to "beef up" Canada's trade performance with the People's Republic of China, says James Kelleher, Minister for International Trade.

Kelleher also announced that about 100 Canadian companies — mainly in energy, transportation, communications and agriculture — will participate in the Asian Pacific trade fair being held in Beijing this November.

Speaking to the Canada-China Trade Council in Ottawa, Kelleher said "our staff on the China front is sorely overstretched," making it unable to help the business community as much as would be liked.

"The obvious solution is to beef up the staff and that is exactly what we are doing," said

## Malaysia opportunity

Seeking joint ventures and other long-term business deals, the Industrial Co-operation Division of the Canadian International Development Agency is sponsoring a technology transfer exhibition in March/April in Kuala Lumpur, Malaysia.

TECH-TRANS '85 will bring about 25 Canadian companies involved in agro-industries, food, rubber and light manufacturing together with representatives of Malaysian organizations interested in Canadian technology.

Inquiries should be addressed to Magee Robertson Inc., 156A Third St., North Vancouver, B.C., V7M 1E8. Tel: (604) 986-0331. Telex: 04-352830.

Kelleher.

"We will be increasing resources both for our post in Beijing and our post in Hong Kong to cover China."

Outside the meeting, Kelleher told reporters that Canada sold \$839-million worth of goods and services to China in the first nine months of 1984.

Yet, he noted, all of Canada's trade promotion work in China is handled by only five Canadians and two Chinese citizens based in Beijing and one Canadian who covers southern China from Hong Kong.

In an effort to capture a greater share of the market, Kelleher also told the Council the government is taking a new look at the export incentive programs available to Canadian companies, citing in particular, the Program for Export Market Development (PEMD).

"We are now reassessing the federal trade assistance programs at their disposal," Kelleher said.

## Focus on countertrade

North York's Seneca College is lining up a group of trade experts from the public and private sectors for a one-day, mid-April session on countertrade. The conference, Seneca's second annual International Business Symposium, will examine the whole issue of countertrade and its effects on Canadian exports. For registration details contact Roy Neale (ext. 4316) or Beatrix Amuchastegui (ext. 2023) at the Toronto area college — (416) 491-5050.



# Canada to highlight strengths in Asia/Pacific

Continued from Page One

this \$10-billion-a-year Canadian market as trade officials map new ways of extracting a greater share of business for our exporters.

Included in this new federal emphasis, which is expected to translate into a five to six per cent boost in Canadian sales, is a stepped-up program of trade missions to the Pacific Rim.

Other promotional programs will include participation in more than two dozen major trade fairs and exhibitions being planned in that region over the next 12 months. A greater flow of ministerial visits is also

expected to help bolster economic relations.

Heavy emphasis is being placed on two key export promotion programs by External Affairs — the Promotional Projects Program (PPP) and the Program for Export Market Development (PEMD). Both are designed to help exporters find and develop new markets.

Canadian export strengths in the region, according to International Trade Minister James Kelleher, are to be highlighted — particularly agriculture, forest products, metals and minerals, telecommunications, power generation, oil and gas equipment,

videotex, and engineering consulting services.

In Japan, the Rim's most outstanding economy, and in the region's newly industrialized nations, there is scope for important gains for Canadian exporters in market access negotiations, Kelleher said.

"In order to exploit these markets," he said in a recently-released trade discussion paper, "Canada has to face the challenge of increasing its competitiveness to the level of Japan and other major countries which similarly look to this region to achieve major export gains."

## Where the markets are for your products

### PACIFIC

#### Japan

The emergence of Japan as a major player in the world economy has been a vital force behind the growth of Canadian awareness of the Pacific Rim in Canada trade strategies. Since 1973, when Japan replaced Great Britain as Canada's second largest trading partner, Japan has been Canada's fastest growing export market. Two-way trade has doubled since 1977. In the first nine months of 1984, bilateral trade exceeded \$8.5-billion. Within a decade, Canadian exports to Japan could well exceed those to the entire European Economic Community.

#### Australia/New Zealand

Although both markets are relatively small in terms of population, they are described as wealthy. They are considered particularly important for Canadian manufactured products — more than one third of our total exports to the two are in manufactured goods. A period of declining trade with the two countries reversed last year as sales of Canadian products soared. Exports for the first nine months of 1984 to Australia jumped 43.2 per cent to \$454-million, while sales to New Zealand climbed 41 per cent to \$128.2-million in the same period.

#### Papua New Guinea & South Pacific Islands

Papua New Guinea, with a population of three million, holds promise for Canadian participation in major products in mining (copper/gold), hydroelectric power, transportation and infrastructure sectors. Multilateral financing institutions such as the World Bank and Asian Development Bank provide financing for a number of development projects in the country. Fiji is composed of two large islands and has an economy heavily based on sugar and tourism.

### EAST ASIA

#### China

China is Canada's second largest Pacific

Rim market and holds immense opportunity for Canadian exporters. Two-way trade with that country has increased 11-fold since 1970 and is expected to see even larger growth as China steps up imports to 20 per cent this year. Trade emphasis expected to shift from turnkey plants to technology transfer, licences and purchases of machinery. China has indicated it plans to increase imports of technology and manufactured goods from the West.



#### South Korea

The Republic of Korea, one of two countries occupying the Korean peninsula, is Canada's third largest market in the Pacific Rim. Canadian exports to Korea were projected to increase by 30 per cent last year with two-way trade climbing as much as 40 per cent. Coal accounted for nearly 30 per cent (\$200-million) of Canada's exports to Korea last year while other major sales included copper (\$55M), potash (\$45M), sulphur (\$45M), telecommunications equipment (\$40M) and wood pulp (\$40M).

#### Hong Kong

Although Canada's trade balance with Hong Kong weighs heavily in Hong Kong's favor, two-way trade with the Crown colony is flourishing. In 1983 it hit \$1.04-billion. Canadian exports for first nine months of 1984 totalled \$168.7-million and were in sales of aluminum, nickel, synthetic rubber and plastics, aircraft, telecommunications equipment, newsprint, rapeseed oil and wood pulp. Opportunities exist for foodstuffs, industrial materials and such manufactured products as machinery, electronics, air-conditioning units and plumbing supplies.

### SOUTH EAST ASIA

Nations of the Association of Southeast Asian group (ASEAN) — Brunei, Singapore, Malaysia, Philippines, Thailand and Indonesia — enjoy the fastest growing regional economies in the world with average annual country GDP growth rates ranging from 6.2 to 8.5 per cent. Except for the Philippines, those high growth rates are expected to continue well into future.

#### India

India is becoming an increasingly important export market for Canada and could well become our third leading market in Asia, after Japan and China, within the next few years. Although existing trade patterns reflect a dependence on primary and semi-processed commodities, both countries have been attempting, with considerable success, to increase the proportion of processed and finished goods in their total exports. Bilateral trade with India has grown from \$68-million in 1950 to over \$360-million in 1983.

#### Pakistan

Although Canada-Pakistan trade is heavily in this country's favor, our exports — about half of which are financed by CIDA — constitute just over one per cent of Pakistan's total annual imports (\$70-million as of October '84). Majority of Pakistan's imports financed by bilateral aid programs sponsored by CIDA while multilateral aid is provided by the World Bank and its affiliates, the Asian Development Bank and several Middle East investment sources.

#### Sri Lanka

Canada exported \$52.9-million worth of goods of Sri Lanka in 1983, up sharply from \$16.6-million in 1982. As of October, last year, total Canadian exports amounted to \$30.1-million. With a relatively high rate of economic growth, Sri Lanka could offer an attractive market for Canadian goods and services when political situation stabilizes.

• These are just some of the more than 24 markets where Canadian products are being sold in the Pacific Rim.

# Guide to Pacific Rim trade exhibitions

Canadian exporters hoping to break into Asia/Pacific markets — the world's fastest growing, next to the U.S. — are being urged to try using trade fairs to help build sales in that region.

They're the most effective way to crack those markets, according to trade officials at External Affairs which plans participation at more than two dozen key Pacific Rim fairs over the next 12 months.

This list highlights those shows chronologically and by industry sector. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Ken Tyrrell at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1676; or call the Trade Information Centre.

## General Fairs

- Asia and Pacific International Trade Fair (ASPAT 85) — Peking, China, Nov. 15-30, 1985 — Major multi-sector fair. The Department's exhibit will focus on telecommunications, hydro power and transmission, oil and gas, transport, mining, aerospace and farm machinery.
- India International Trade Fair (IITF) — New Delhi, India, November 1985.

## Agricultural products and equipment

- AG QUIP 85 Exhibition — Sydney, Australia, August, 1985 — Agricultural equipment and machinery.
- AG CHINA — Peking, China, Nov. 4-10, 1985 — Agricultural technology and related products, processing field equipment, fertilizers and other agricultural

chemicals, equipment for the small farmer and products for state farms.

## Building Materials and Equipment

- International Building Exhibition (IBEX 85) — Hong Kong, May 29-June 1, 1985 — Building products, goods and services.
- Building Materials and Equipment Exhibition (MALBEX 85) — Kuala Lumpur, Malaysia, June 11-14, 1985.
- Canada Building Products Show — Canadian Trade Centre, Tokyo, Japan, March 1986.

## Consumer Products

- Interior Show — Canadian Trade Centre, Tokyo, Japan, May 1985 — Furnishings.
- Home Improvement Show — Canadian Trade Centre, Tokyo, Japan, September 1985 — Do-it-yourself equipment.
- Craft, Gift, Hobby Show — Canadian Trade Centre, Tokyo, Japan, September 1985.
- Asia International Hardware Exhibition (AHIEX 85) — Singapore, Nov. 2-5, 1985 — Hardware, houseware, lawn, garden and do-it-yourself products.
- International Sporting Goods Show — Tokyo, Japan, March 1986.

## Electronics and Communications

- Communications Indonesia — Jakarta, Indonesia, April 30-May 4, 1985 — Equipment and services.
- Asia Telecom 85 Exhibition — Singapore, May 14-19, 1985 — Telecommuni-

cations equipment.

- Computer 85 Exhibition — Hong Kong, September 1985 — Hardware and software.
- Second Electric Indonesia Show — Jakarta, Indonesia, Nov. 26-30, 1985 — Electrical, engineering, power generation and supply.
- Asian Aerospace Exhibition — Singapore, Jan. 19-22, 1986 — Aviation equipment and services.

## Machinery/Equipment

- Asia Printing Exhibition — Singapore, June 21-23, 1985 — Printing machinery and material.
- Hong Kong Industrial Trade Fair — Hong Kong, Oct. 21-25, 1985 — Industrial equipment and machinery.
- WOODDEX 85 — Auckland, New Zealand, Nov. 13-16, 1985 — Forestry and sawmill equipment and services.

## Oil and Gas

- PIPETECH ASIA 85 — Jakarta, Indonesia, May 14-17, 1985 — Pipelines, pipe work, pumps and valves.
- INDO ENERGY 85 Exhibition — Jakarta, Indonesia, July 2-5, 1985 — Oil, gas and mining equipment and services.
- Petroleum Technology Association Exhibition (PTA 85) — Perth, Australia, November 1985 — Oil and gas equipment and services.
- Canadian Oil, Gas and Marine Industry Technology Show (COGMIT 85) — Tokyo, Japan, November, 1985.
- Offshore South East Asia Exhibition — Singapore, February 1986 — Oil and gas equipment and services.

# We'll be playing our best hand at Peking show

**Peking** — Canada is planning to take full advantage of one of the largest international trade fairs ever staged in the Asia/Pacific region in this Chinese capital next fall.

The show — the Asia-Pacific International Trade Fair (ASPAT 85) — is the first international fair ever organized in the People's Republic and is expected to present Canadian exporters with opportunities for extensive inroads into the huge Chinese marketplace.

Sponsored by the United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) and the China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT), the Nov. 15-30 show will be held in Peking's new China International Exhibition Centre. More than 30 countries are planning to take part.

With 80 to 100 Canadian companies expected to occupy Canada's 2,000 square metre pavilion, the show will rank as one of the largest trade fairs External Affairs has ever participated in.

Canadian equipment and capabilities to be featured at this multi-sector show include telecommunications, oil and gas equipment, transportation, mining equipment and tech-



nology, aerospace, agriculture and power generation and transmission.

Recent economic liberalization in China — the world's third largest country in size but the most populated, with more than one billion people — has led to a progressive opening up of the country to imports of industrial equipment technology and semi-manufactured products.

And with its modernization drive well underway, China will be buying more and more machinery, vehicles and technical equipment in priority sectors such as energy, transportation, light industrial production and education.

This will create significant export opportunities for Canada — in addition to our traditional grain and natural resource sales — in sectors where Canada has a high level of expertise and industrial capacity, including hydro power equipment, oil and gas equipment and communications equipment — including telecommunications, micro-systems and earth stations.

Visitors expected to attend the show

include representatives from all of China's major trading and manufacturing enterprises.

Plans are also underway — consistent with practices adopted with trade fairs in China — to hold a series of international seminars on topics ranging from investment and joint ventures to technology transfer.

And to further assist Canadian exporters identify major trading opportunities open to Canadian firms in China, External Affairs has set up a special governmental coordination group.

The group includes the Export Development Corporation (EDC) — financing facilities; the Canadian International Development Agency (CIDA) — funding technical assistance; Agriculture Canada — sale of agricultural products; the Canadian Commercial Corporation (CCC) — assisting Canadian companies to pursue projects in China; and the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE) — sale of equipment.

For more information on the show or details on how to participate, contact Ken Tyrrell at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1676; or call the Trade Information Centre.

## The greatest little home show in Texas

**Houston** — A group of Canadian companies expects to land a spectacular \$61.7-million worth of business over the next 12 months as a result of participation at the National Home Builders Show here last month.

The 12 companies, from Ontario, Quebec, Manitoba, Alberta and British Columbia, also wrote more than \$484,000 worth of on-site sales during the four-day Texas show.

Trade officials at External Affairs, who called the show a resounding success for Canada, said the participating Canadian firms also appointed 24 sales agents and representatives and had another 32 pending.

Building components displayed by the Canadian companies included versatile, modular staircases for home, plant or office; ecological toilets operating without water, chemicals or septic tanks; elegant granite columns, efficient exterior wall insulation systems; spill-proof sinks; and cushioned bathtubs.

Canada's growing building products industry, trade officials say, is characterized by imaginative design, quality fabrication and reliable delivery at competitive prices.

For more information on similar shows in the U.S. or export opportunities in the American market, contact Michel Samson at



**Stepping up sales** — Bernard Snitman, left, president of Steptoe and Wife Antiques Ltd. of Willowdale, Ont., talks sales to Pam and William C. Trimmer Jr. of Richmond, Va., during the National Home Builders Show in Houston.

External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call the Trade Information Centre.

## An international fair — right next door in Canada

**Edmonton** — International trade fairs can be continents away or as close as your own back door, in Edmonton, the site of INTER-CAN 85.

This Alberta city will be hosting the Canadian International Onshore and Offshore Petroleum Exhibition and Conference this spring in its new Agricom Building — the largest trade show centre of its kind in Western Canada.

A number of countries — including France, Hungary, the People's Republic of China, Singapore, the U.K. and the USSR — have already booked exhibit space at the expected sell-out June 4-7 show.

In addition — and a new feature at INTER-CAN — a large U.S. pavilion will house more than 40 American petroleum related companies.

News of large oil discoveries in the Beaufort Sea, as well as numerous announcements of approved projects in heavy oil, have also sparked considerable interest in the event.



Located in the hub of Canada's pipeline transmission systems, INTER-CAN provides a one-stop world oil and gas marketplace for onshore — including oil sands — and offshore petroleum industry equipment, technology and services from around the world.

The conference portion of the event will feature recent technological developments in such areas as the Beaufort Sea, High Arctic and East Coast Offshore, with sessions closely co-ordinated with the exhibition to allow exhibitors and visitors to take full advantage of all papers presented.

During the show, Canada's oil capital will also host three related conferences — Arctic Opportunities 85 (formerly Canadian Offshore Drilling and Downhole Technology), the Canadian Institute of Mining-Petroleum Society (CIM) Conference, the Alberta Oil Sands Technology and Research Authority (AOSTRA) Conference and the Canadian Oilfield Manufacturers' Association (COMA) Annual Meeting.

Topics to be discussed include exploration and development in both U.S. and Canadian Beaufort Seas and Mackenzie Delta, and advances in petroleum recovery and upgrading technology.

External Affairs and DRIE, in cooperation with Alberta's Department of Economic Development, will be bringing in foreign buyers from the Middle East, Asia, Pacific Rim and Latin America, for a first-hand look at Canadian equipment and know-how.

For more information on the show or details on how to participate, contact Bob Baird, Vice President Marketing, Uniglobe International Exhibitions Ltd., 4408-97 Street, Edmonton, Alberta T6E 5R9. Tel: (403) 437-2192.

## Latin America gateways open

**Mexico City** — Canada's health care industry has discovered promising new gateways to Latin American sales as a result of presentations at major health shows here and in Venezuela late last year.

A group of eight Canadian firms took part in one of the shows in this city — the First International Exhibit of Hospital Equipment (EXPOMEDICA 84) — which was attended by more than 5,000 health professionals and run in conjunction with the 26th National Surgeons Meeting.

The Canadian firms, showcasing a variety of hi-tech medical products, reported projected 12-month sales in excess of \$500,000 from the show. Some of the companies said they found huge potential for their products in Mexico itself.

"This show was a thousand times better than I ever expected," commented one Canadian firm's representative.

In light of Mexico's new 4-year, \$2-billion health program and the market prospects it opens up, Canadian inquiries are already pouring in for the next show.

Canada's stand at the show drew large crowds with its continuous showing of two films — almost every hospital in Mexico has asked for copies — illustrating close-up surgery.

One film showed a 4-way heart by-pass

### EXPOMEDICA

operation performed at Ottawa Civic Hospital's Heart Institute, while the other featured a hysterectomy at the same hospital.

The same films also proved a big drawing card for Canada's display at EXPOMEDICA 84 in Caracas, Venezuela.

Organized by the Venezuelan Association of Distributors of Medical, Dental and Laboratory Equipment, and running concurrently with the 9th Latin American Congress of Obstetrics and Gynecology, that show also was well attended.

Canada's information booth, with graphic and text panels displays of products of 15 Canadian companies, received more than 100 inquiries from medical professionals, medical equipment agents and distributors.

The next edition of this show, held every two years, is scheduled for October or November 1986, while an EXPOMEDICA 85 (Mexico City) is planned for later this year.

For more information on medical shows or opportunities in Latin America and the Caribbean, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5357; or call the Trade Information Centre.

# Trading houses form a national council

Continued from Page One

or to expand their coverage of world markets."

But they need help to do this, says the report, in making its recommendations to the trading houses themselves, to the manufacturing/producing community, to banks and to federal government departments and agencies concerned with export matters.

Among the recommendations:

- Trading houses which, in Canada, are mostly specialized and in the small-to-medium range, should band together under a "rigorous accreditation procedure" to form an association geared to increasing exports by small and medium-sized manufactures;
- Canadian banks should change their credit policies to make it easier for trading houses to borrow money;
- legislation should be amended or introduced to allow chartered banks to own and operate up to 100 per cent of trading houses;
- that government change existing laws to further encourage exports and to broaden the help available through existing export promotion programs, in particular, External Affairs' Program for Export Market Development;
- the Canadian Commercial Corp., the Canadian International Development Agency and government trade commissioners should treat trading houses the way they do manufacturers.

In releasing the report, International Trade Minister James Kelleher said he was encouraged by an initiative already taken by the private sector — the formation of a Council of Canadian Export Trading Houses under the auspices of the Canadian Export Association.

At the same time, Kelleher, following a recommendation of the task force, announced the establishment of a Trading House and Countertrade Division at External Affairs.

Its immediate task is to co-ordinate the government's response to the recommendations which are to be presented at a trading house conference in Ottawa late this spring.

For more information on trading houses and countertrade, contact the new Trading House and Countertrade Division (TEH), at External Affairs' Export Programs and Services Bureau: Tel: (613) 996-1419/7182. Telex: 053-3745.



**Just doing its job** — External Affairs' trade booth which is used as an export marketing tool in trade fairs and exhibitions across Canada, has won a marketing award itself for showing others how to do just that. The booth was awarded a SIM (Superior Innovative Marketing Award) by the Canadian Offshore Resources Exposition for its appearance at the Exposition's fall show in Halifax.

## Spring warm-up for exporters

Some 60 top U.S. home heating equipment agents are coming to Canada this spring for a special two-day trade session.

The April 22-23 meeting at Toronto's Royal York Hotel will give Canadian residential home heating equipment, pipe and air-conditioning manufacturers — seeking agents and distributors in the U.S. — a chance to sign up American representatives.

Sales territories include the Upper North-east and Midwest States and involve leading manufacturers' representatives in this first of its kind promotional effort organized by External Affairs' United States Bureau.

Participants at the meeting will get a first-hand look at the U.S. market through presentations by Canadian home heating equipment manufacturers who are already successfully established in the U.S.

For more information or details on how to participate in this event — sponsored by the American Association of Industry Manufacturers/Reps (AIM/R) — contact immediately Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call the Trade Information Centre.

## And now a word from our readers

An independent survey of **CanadExport** readers in 13 major Canadian centres, has indicated overwhelming support for the 18-month-old trade newsletter.

The survey, conducted for External Affairs by Canadian Facts of Ottawa, shows a majority of newsletter readers find the publication a practical and useful guide in their export efforts.

They reported that **CanadExport** was of particular use to them in the identification of new markets, for making new business contacts, and simply for increasing export sales.

Features found most interesting by readers were in the areas of trade opportunities and trade fairs. More than 90 per cent of those surveyed also expressed satisfaction with the newsletter's current format, size, readability and bi-weekly publication schedule.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: **CanadExport (SCI)**, Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.  
Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Trade Information Centre (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TERE) Answerback: External Oit.

CAI EA  
CICP  
V 3 #4  
DOCS c.2

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N°4 LE 25 FÉVRIER 1985

## À l'abordage... en bordure du Pacifique

Les marchés en bordure du Pacifique suscitent de grands espoirs chez les exportateurs, mais les stratégies commerciales du gouvernement fédéral sont loin de prendre ces marchés pour acquis.

La région de l'Asie et du Pacifique constitue le deuxième marché en impor-

Tableau Pacifique — Page 3.

Liste des foires — Page 4.

tance du Canada, la vigueur de sa croissance économique n'étant surpassée que par celle du marché américain.

C'est pourquoi le gouvernement fédéral entreprendra une campagne commerciale intense sur ces marchés, dont plus de la moitié ont été désignés prioritaires par le gouvernement canadien.

Ces marchés nous rapportent déjà (Voir page 3: L'Asie.)

## L'exportation passe par une stratégie de commercialisation

Selon le Conference Board du Canada, les exportateurs canadiens doivent mettre au point une stratégie de commercialisation complète s'ils veulent réussir à percer sur les marchés étrangers.

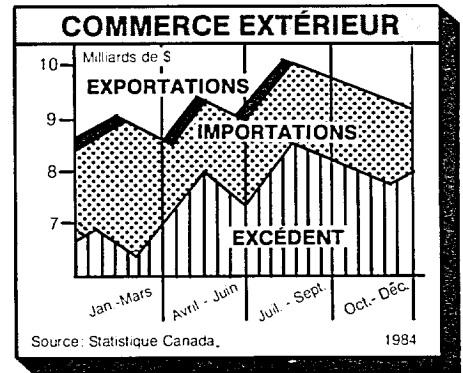
Dans ce but, et à l'occasion de son dixième congrès annuel sur la commercialisation, le Conference Board présentera un atelier de deux heures et demie sur la façon de s'implanter sur les marchés étrangers.

L'atelier, qui s'inscrit dans le cadre du congrès prévu pour les 28 et 29 mars à Toronto, entreprendra de montrer aux exportateurs la façon de s'y prendre et comment procéder sur place. Il comprendra également une analyse détaillée de la campagne d'une entreprise qui a décidé d'élargir ses marchés d'exportations.

Les organisateurs précisent que le programme de deux jours a été conçu pour couvrir tout le domaine de la commercialisation et de la planification stratégique.

Pour s'inscrire au congrès, communiquer avec Mme Maureen Cooper du Conference Board, bureau 100, 25, av. McArthur, Ottawa (Ont.) K1L 6R3. Tél.: (613) 746-1261 (poste 208).

## Pour une meilleure utilisation de nos maisons de commerce



Un groupe de travail sur les maisons de commerce extérieur vient de publier son rapport, qui en arrive à la conclusion que les maisons de commerce contribuent considérablement à l'exportation canadienne et qu'il est grandement temps que le Canada recoure davantage à leurs services.

Le rapport, intitulé *Promotion des exportations canadiennes: L'option des maisons de commerce*, contient 32 recommandations pour améliorer l'efficacité de ces maisons, mais il s'attaque également au préjugé voulant que les maisons de commerce ne soient que des parasites vivant de leur 10% de commission.

Le président du groupe de travail, M. Thomas Burns, ancien président de l'Association canadienne d'exportation, précise qu'en 1983, les maisons de commerce comptaient pour plus de 13% du total des exportations canadiennes.

Fait encore plus intéressant, les maisons de commerce avaient effectué 40% de toutes les exportations canadiennes vers des marchés autres que le marché américain. (Voir page 6: Conseil.)

## Nouveaux records en exportations

L'an dernier, les exportateurs canadiens ont vendu pour plus de 112,5 milliards de dollars de produits sur le marché international, portant le surplus commercial du Canada à un niveau sans précédent de 20,8 milliards de dollars.

Cet énorme surplus des exportations par rapport aux importations ne dit pas tout, car nos exportateurs ont vu leurs ventes grimper de 23,9% au cours de l'année, avec une hausse spectaculaire de 33% pour les produits manufacturés seulement.

Selon Statistique Canada, les États-Unis, qui sont toujours notre meilleur client, ont acheté une proportion record de 76,3% de nos exportations, d'une valeur de 85,9 milliards de dollars, alors que nous achetions pour 66 milliards de produits américains, soit 72% du total des importations canadiennes en 1984, évaluées à 91,7 milliards de dollars.

Le Canada a réussi à maintenir une bonne balance commerciale avec l'ensemble des ses trois plus grands partenaires, soit les É.-U., le Japon et le R.-U., mais son surplus avec le Japon et le R.-U. s'est effrité l'an dernier.

## Ventes coulantes

Le Canada vient d'expédier sa première cargaison de fromage à destination du Japon, et le Conseil national de l'industrie laitière du Canada croit que notre fromage n'aura aucune difficulté à séduire le consommateur japonais.

Selon le président du Conseil, M. Kempton Matte, cette première expédition donne à notre produit ses entrées sur le marché japonais, ce qui permettra de mettre en branle une campagne de promotion pour élargir les débouchés.

### DANS CE NUMÉRO:

- Il existe divers moyens d'exploiter les nombreux débouchés qui s'offrent en Chine ..... 2
- Le grand mur de Chine s'ouvre à la percée canadienne ..... 4
- Le Canada possède ses propres salons internationaux ..... 5
- Les lecteurs se prononcent auprès du rédacteur ..... 6

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LA

### La technologie se pointe à Madrid

Pour promouvoir la croissance de la technologie de pointe, l'Espagne a déclaré que l'industrie de l'électronique serait désormais un secteur privilégié de l'économie espagnole, permettant ainsi à des partenaires étrangers de lancer des entreprises conjointes avec des sociétés espagnoles.

### Les greniers d'Égypte s'emplissent

L'Égypte vient de reconduire pour la deuxième année consécutive un contrat de 100 millions de dollars avec la Commission canadienne du blé pour l'achat cette année de 500 000 tonnes de blé. Un premier chargement de 125 000 tonnes devait quitter Vancouver ce mois-ci.

### Plovdiv bel et bien en Bulgarie

La liste des foires et missions en Europe, parue dans le numéro du 17 décembre de *CanadExport*, avait par mégarde situé la foire internationale de Plovdiv (secteur général) en Yougoslavie. On sait que Plovdiv se trouve bel et bien en Bulgarie.

## Marchés mondiaux

**Venezuela** — Un importateur vénézuélien recherche des fournisseurs canadiens pour lui vendre 400 tonnes de pois secs verts et jaunes, 400 tonnes de pois chiches, 400 tonnes de lentilles, 400 tonnes de haricots blancs ronds, 400 tonnes de haricots rouges, 500 tonnes de haricots roses, 500 tonnes de haricots noirs, 300 tonnes de grosses fèves et 300 tonnes de pois cajan. Faites parvenir par télex vos prix F.O.B. et C.A.F. en dollars américains au port vénézuélien de La Guaira, aux soins de H. Van der Veer de l'ambassade du Canada, Caracas, télex: (code de destination 31) 23377 (DOMCAN VE).

**Chili** — Une société chilienne de gaz en bonbonne désire importer jusqu'à vingt instruments portatifs pour vérifier la densité de gaz propane et butane par les méthodes acceptées d'essai. Les brochures et les prix suggérés doivent être envoyés à M. Arturo Moya O, Departamento Tecnico, Abasible S A, Marcoleta 13, Piso 2, Santiago (Chili), télex: 240422 ABCST, de même qu'à la section commerciale de l'ambassade du Canada, Casilla 771, Santiago (Chili).

**Syrie** — La Banque mondiale vient d'approuver un financement de 30 millions de dollars américains pour la fourniture et l'installation d'équipement destiné à un réseau d'égouts en Syrie. Les critères d'admissibilité seront communiqués au cours des deux prochains mois. Pour plus de détails, s'adresser à l'ambassade du Canada, P.O. Box 815403, Amman, Jordanie. Télex: (code de destination 493) 23080; indicatif: 23080 (CANAD JO).

## Débouchés en Chine... grâce à des programmes de coopération de l'ACDI

Le perfectionnement des ressources humaines locales et la coopération technologique ouvrent des portes aux sociétés canadiennes qui s'attaquent à de nouveaux marchés d'exportation.

Voilà précisément l'une des approches qu'adopte la Direction de coopération industrielle (D.C.I.) de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), dans le cadre de son programme pour la Chine.

C'est à partir de cette formule que la D.C.I. parraine une mission d'un groupe de fabricants d'équipement pétrolier de l'Alberta, qui visitera la Chine le mois prochain.

Un groupe de représentants de 15 petites et moyennes entreprises canadiennes visitera pendant trois semaines plusieurs grands centres pétroliers du nord-est et du nord-ouest de la Chine.

Cette mission, qui porte le nom de Target China 85, s'inscrit dans le cadre d'une série de visites similaires parrainées par la D.C.I. ces derniers mois.

Citons par exemple une mission de 9 entreprises d'informatique de la région d'Ottawa et la mission Ecotech 84, qui a amené 15 sociétés canadiennes à Shanghai et dans la

province du Liaoning, dans le nord-est de la Chine, des régions prioritaires désignées en vue d'une expansion industrielle intense au cours du septième plan quinquennal (1986-1990) de la Chine.

Le programme vise également le perfectionnement des compétences et des techniques du personnel chinois dans certains secteurs définis.

Ainsi, pour appuyer la vente de 31 stations terrestres de satellite par la Spar Aerospace de Toronto, l'ACDI a accepté de consacrer un million de dollars à la formation d'ingénieurs chinois qui seront en mesure d'assembler et de faire fonctionner l'équipement.

C'est en 1981 que l'ACDI a entrepris son programme en Chine, avec un don évalué à 4 millions de dollars de blé aux victimes d'inondations et de sécheresse.

Le programme de la Chine comporte maintenant 14 projets dans 4 principaux secteurs, soit le perfectionnement des ressources humaines, l'agriculture, la foresterie et l'énergie, le tout s'inscrivant dans le cadre des activités intenses du gouvernement fédéral pour s'implanter sur les marchés de cette région du globe.

## Renforcer les liens avec Pékin

Le ministre du commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé lors d'une allocation devant le Conseil commercial Canada-Chine qu'un effectif plus important serait consacré à la promotion du commerce extérieur et que l'on étudierait les programmes de financement des exportations pour donner un coup de pouce aux échanges commerciaux entre le Canada et la République populaire de Chine.

Le Ministre a précisé qu'il avait décidé d'accroître le personnel s'occupant des relations commerciales avec la Chine parce que les ressources actuelles étaient nettement insuffisantes pour répondre aux be-

### Allez-y en Malaisie!

La Direction de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international parrainera la participation de 25 sociétés canadiennes à un salon de transfert de technologie, qui aura lieu à Kuala Lumpur (Malaysia) en mars et avril prochain.

Les représentants des entreprises canadiennes des secteurs de l'agro-alimentaire, du caoutchouc et de l'industrie légère qui participeront au salon TECH-TRANS 85 pourront rencontrer des organismes malaisiens désireux de lancer des entreprises conjointes ou d'entreprendre d'autres formes de collaboration commerciale à long terme axées sur la technologie canadienne.

Pour tout renseignement, communiquer avec Magee Robertson Inc., 156A Third St., Vancouver Nord, C.-B., V7M 1E8. Tél.: (604) 986-0331. Télex: 04-352830.

soins des milieux d'affaires.

Il y aura donc un accroissement de l'effectif, tant à Pékin qu'à Hong Kong.

M. Kelleher a apporté des précisions aux journalistes après son allocation, indiquant que le Canada avait vendu pour 839 millions de dollars de biens et de services à la Chine au cours des neuf premiers mois de 1984, dans un contexte où l'ensemble de la promotion du commerce extérieur du Canada en Chine relève exclusivement de cinq Canadiens et deux Chinois à Pékin et d'un Canadien à Hong Kong, pour le sud de la Chine.

M. Kelleher a également déclaré au Conseil commercial que le gouvernement examinait actuellement les programmes de stimulation des exportations offerts aux sociétés canadiennes, entre autres le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), pour accroître notre part de ce marché.

## Troquez vos lumières

Le Seneca College de North York réunira un groupe de spécialistes des secteurs privé et public pour un atelier d'un jour sur le commerce de contrepartie. Ce deuxième symposium annuel sur le commerce international, prévu pour la mi-avril, abordera toute la question du troc et son effet sur les exportations canadiennes. Pour s'inscrire, communiquer avec M. Roy Neale (poste 4316) ou Mme Beatriz Amuchastegui (poste 2023) au collège de la région torontoise, au (416) 491-5050.

# L'Asie et le Pacifique vous sont décrits à vol d'oiseau

(Suite de la première page.)

10 milliards de dollars par an. Cependant, nos conseillers commerciaux espèrent accroître davantage les ventes canadiennes de quelque 5 à 6 %, entre autres par une intensification du programme de missions commerciales vers les pays en bordure du Pacifique.

D'autres programmes de promotion comprendront la participation à plus d'une vingtaine de grands salons commerciaux prévus dans la région au cours des douze

prochains mois. Des visites ministérielles plus fréquentes devraient également contribuer à renforcer les liens économiques.

On compte beaucoup sur deux programmes clés de promotion des exportations, du ministère des Affaires extérieures, soit le Programme des projets de promotion (P.P.P.) et le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), conçus tous les deux pour aider les exportateurs à définir et à aborder de nouveaux marchés.

Le ministre du Commerce extérieur,

M. James Kelleher, a précisé qu'au Japon, qui bénéficie de l'économie la plus forte de la région, et dans les pays récemment industrialisés, des négociations sur l'accès au marché pourraient se traduire par des gains importants pour nos exportateurs.

Selon lui, pour exploiter ces marchés, le Canada doit relever le défi en devenant aussi concurrentiel que le Japon et d'autres grands pays industrialisés qui comptent également sur cette région pour accroître considérablement leurs exportations.

## Tableau des débouchés par région et pays

### LE PACIFIQUE

#### Japon

L'émergence du Japon à titre d'intervenant majeur dans l'économie mondiale constitue l'un des principaux facteurs ayant sensibilisé les stratégies commerciales canadiennes à l'importance des pays en bordure du Pacifique. Depuis 1973, le Japon est devenu un partenaire commercial de plus en plus important pour le Canada, alors qu'il déclassait la Grande-Bretagne du deuxième rang du commerce bilatéral, qui a doublé depuis 1977. Au cours des neuf premiers mois de 1984, nos échanges commerciaux avec le Japon ont dépassé 8,5 milliards de dollars. Et d'ici une dizaine d'années, les exportations canadiennes vers le Japon pourraient bien dépasser celles vers l'ensemble de la Communauté économique européenne.

#### Australie et Nouvelle-Zélande

Ces deux marchés ont une population relativement faible, mais leur économie est plus riche que la moyenne. Ils nous sont particulièrement précieux dans le secteur des produits manufacturés, qui constitue plus du tiers du total de nos exportations vers ces deux pays. Après un déclin des échanges commerciaux, les ventes de produits canadiens ont grimpé sur ces deux marchés en 1984. Ainsi, pour les neuf premiers mois de l'an dernier, les exportations vers l'Australie ont augmenté de 43,2 %, pour atteindre 454 millions de dollars, et celles vers la Nouvelle-Zélande, de 41 % pour se chiffrer à 128,2 millions.

#### Papouasie-Nouvelle-Guinée

La Papouasie-Nouvelle-Guinée, qui compte trois millions d'habitants, offre des perspectives intéressantes pour une participation canadienne dans de grands projets miniers (cuivre et or), dans la production hydro-électrique, dans le transport et dans l'infrastructure.

### L'ASIE DE L'EST

#### Chine

Deuxième marché en importance du Canada en bordure du Pacifique, la Chine nous offre d'énormes débouchés. Le commerce bilatéral entre nos deux pays, qui a plus que décuplé depuis 1970, devrait s'accroître encore davantage cette année

alors que la Chine augmentera ses importations de 20 %, mais l'accent portera plutôt sur le transfert de technologie, les contrats de licences et les machines, que sur les usines clés en main. Selon toutes indications, la Chine compte importer davantage de compétences technologiques et de biens manufacturés de l'Occident.

#### Corée du Sud

La Corée constitue le troisième plus grand marché du Canada en bordure du Pacifique et le huitième à l'échelle mondiale. Selon les prévisions pour 1984, les exportations cana-



diennes vers la Corée auront subi une hausse de 30 %, avec une augmentation de 40 % du commerce bilatéral. En 1984, près de 30 % des exportations canadiennes en Corée, soit une valeur de 200 millions de dollars, étaient attribuables au charbon. Parmi les autres principaux produits canadiens exportés en Corée, on trouve le cuivre (pour 55 millions de dollars), la potasse (45 millions), le soufre (45 millions), le matériel de télécommunication (40 millions), et la pâte de bois (40 millions).

#### Hong Kong

Même si notre commerce avec Hong Kong est fortement déficitaire, il n'en est pas moins très florissant, ayant dépassé 1 milliard de dollars en 1983. Les neuf premiers mois de 1984 ont vu la valeur des exportations canadiennes à Hong Kong atteindre 168,7 millions de dollars, dont les principaux produits comprenaient l'aluminium, le nickel, le caoutchouc synthétique et le plastique, les avions, le matériel de télécommunication, le papier journal, l'huile de colza et la pâte de bois. D'autres débouchés abondent, notamment en produits alimentaires, matériaux industriels et produits manufacturés tels les machines, l'électronique, l'air climatisé et la plomberie.

### L'ASIE DU SUD-EST

L'économie de la région des pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) — Brunei, Singapour, Malaysia, Philippines, Thaïlande et Indonésie — connaît l'une des croissances les plus rapides au monde, avec une progression annuelle moyenne du P.I.B. de 6,2 à 8,5 %. Sauf dans le cas des Philippines, ces taux de croissance élevés devraient se maintenir pendant encore bien des années. Le marché global de l'ANASE représente plus de 75 milliards de dollars américains.

#### Inde

Le marché de l'Inde qui revêt de plus en plus d'importance pour le Canada, pourrait bien devenir d'ici quelques années notre troisième marché d'exportation en Asie, après la Chine et le Japon. Le commerce bilatéral avec l'Inde est passé de 68 millions de dollars en 1950 à plus de 360 millions en 1983. Pour le premier semestre de 1984, le total des échanges a atteint le niveau record de 324 millions de dollars.

#### Pakistan

Bien que la balance des échanges entre le Pakistan et le Canada penche fortement en notre faveur, nos exportations, financées environ à 50 % par l'ACDI, ne représentent qu'un peu plus de 1 % du total annuel des importations du Pakistan (70 millions de dollars au 1<sup>er</sup> octobre 1984). La majorité des importations du Pakistan sont financées par des programmes d'aide bilatérale, parrainés par l'ACDI, et d'aide multilatérale.

#### Sri Lanka

En 1983, le Canada a exporté pour 52,9 millions de dollars de produits vers le Sri Lanka, une hausse considérable par rapport aux 16,6 millions de 1982. En octobre 1984, les exportations canadiennes atteignaient 30,1 millions de dollars. Avec un taux de croissance économique relativement élevé, le Sri Lanka pourrait représenter un marché attrayant pour les produits et les services canadiens, lorsque la situation politique y deviendra plus stable.

Le Canada exporte ses produits vers plus de 24 pays en bordure du Pacifique, dont les 10 principaux décrits ici.

# Liste des foires en bordure du Pacifique

Les foires commerciales constituent l'une des façons les plus efficaces de percer sur les marchés de l'Asie et du Pacifique qui, après le marché américain, connaissent actuellement la croissance la plus rapide au monde.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des principaux salons commerciaux auxquels le ministère des Affaires extérieures prévoit participer dans la région en 1985-1986.

Pour de plus amples renseignements sur ces foires ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1676; ou appeler le centre Info-Export.

## Foires générales

- Foire internationale de l'Asie et du Pacifique (ASPAT 85) — Pékin (Chine), 15 au 30 nov. 1985 — Grand salon général, la participation canadienne y sera axée sur les télécommunications, la production hydro-électrique et la transmission, le pétrole et le gaz, les transports, les mines, l'aérospatiale et les machines agricoles.
- Foire internationale de l'Inde (IITF) — Nouvelle-Delhi (Inde), nov. 1985.

## Agriculture (équipement, produits)

- AG QUIP 85 — Sydney (Australie), août 1985 — Équipement et machines agricoles.
- AG CHINA — Pékin (Chine), 4 au 10 nov. 1985 — Technologie agricole et produits connexes, équipement de traitement sur place, engrais et autres produits chimiques agricoles, équipement

pour les petites exploitations et les fermes d'État.

## Consommation (produits de)

- Salon de l'intérieur — Centre du commerce du Canada, Tokyo (Japon), mai 1985 — Ameublement.
- Salon du bricolage — Centre du commerce du Canada, Tokyo (Japon), sept. 1985 — Équipement de bricolage.
- Salon de l'artisanat, du passe-temps et du cadeau — Centre du commerce du Canada, Tokyo (Japon), sept. 1985.
- Salon asiatique international de la quincaillerie (AHIEX 85) — Singapour, 2 au 5 nov. 1985 — Quincaillerie, appareils ménagers, équipement de jardinage et produits de bricolage.
- Salon international des articles de sport — Tokyo (Japon), mars 1986.

## Construction (équipement et matériaux)

- Salon international de la construction (IBEX 85) — Hong Kong, 29 mai au 1<sup>er</sup> juin 1985 — Produits, biens et services pour la construction.
- Exposition des matériaux et du matériel de construction (MALBEX 85) — Kuala Lumpur (Malaysia), 11 au 14 juin 1985.
- Salon des matériaux de construction du Canada — Centre du commerce du Canada, Tokyo (Japon), mars 1986.

## Électronique et communications

- Communications Indonésie — Djakarta (Indonésie), 30 avril au 4 mai 1985 — Matériel et services de communications.
- ASIA TELECOM 85 — Singapour, 14 au 19 mai 1985 — Matériel de télécommunications.
- COMPUTER 85 — Hong Kong, sept.

1985 — Matériel et logiciel.

- Deuxième salon de l'électricité d'Indonésie — Djakarta (Indonésie), 26 au 30 nov. 1985 — Électricité, génie, production et alimentation électrique.
- Salon asiatique de l'aérospatiale — Singapour, 19 au 22 jan. 1986 — Équipement et services d'aviation.

## Équipement et machinerie lourde

- Salon asiatique de l'impression (Asia Printing) — Singapour, 21 au 23 juin 1985 — Équipement et matériel d'imprimerie.
- Salon industriel de Hong Kong — Hong Kong, 21 au 25 oct. 1985 — Équipement et machinerie pour l'industrie.
- WOODEX 85 — Auckland (Nouvelle-Zélande), 13 au 16 nov. 1985 — Équipement et services d'exploitation forestière et de scierie.

## Pétrole et gaz

- PIPETECH ASIA 85 — Djakarta (Indonésie), 14 au 17 mai 1985 — Pipelines, tuyauterie, pompes et valves.
- INDO ENERGY 85 — Djakarta (Indonésie), 2 au 5 juillet 1985 — Équipement et services pour le pétrole, le gaz et les mines.
- Exposition de la Petroleum Technology Association (PTA 85) — Perth (Australie), nov. 1985 — Équipement et services pour le pétrole et le gaz.
- Salon de la technologie canadienne des industries du pétrole, du gaz et de la mer (COGMIT 85) — Tokyo (Japon), nov. 1985.
- Salon de l'Asie du Sud-Est de l'exploitation en mer — Singapour, fév. 1986 — Équipement et services pour le pétrole et le gaz.

# Le Canada compte « percer » le mur de Chine

Pékin — Le Canada tient à profiter pleinement de l'occasion de se tailler une place importante sur l'énorme marché chinois en participant en force au premier salon du commerce international jamais organisé en République populaire de Chine.

En effet, une trentaine de pays exposeront leurs meilleurs produits au salon commercial international de l'Asie et du Pacifique (ASPAT 85), le plus grand salon jamais organisé en Chine et l'un des plus importants qu'ait connus la région de l'Asie et du Pacifique.



Parrainé par la commission des Nations-Unies pour les affaires économiques et sociales en Asie et dans le Pacifique (ESCAP) et le Conseil chinois pour la promotion du commerce international (CCPIT), le salon aura lieu du 15 au 30 novembre prochain au nouveau centre chinois des expositions internationales de Pékin.

Le pavillon canadien, d'une superficie de 2000 mètres carrés, regroupera de 80 à 100 sociétés canadiennes, l'une des plus importantes participations jamais coordonnées par le ministère des Affaires extérieures.

La participation du Canada à ce salon sera axée sur les secteurs des télécommunications, de l'équipement pétrolier et gazier, du transport, de l'équipement et de la technologie d'exploitation des mines, de l'aérospatiale, de l'agriculture et du transport et de la transmission d'électricité.

La Chine est le troisième plus grand pays au monde en superficie et le plus peuplé, avec plus d'un milliard d'habitants. Sa récente politique de libéralisation économique a mené à une ouverture progressive à l'endroit des importations de technologie, d'équipement industriel et de produits semi-finis.

De plus, la modernisation étant bien amorcée, la Chine achètera de plus en plus de machinerie lourde, de véhicules et d'équipement technique dans des secteurs prioritaires comme l'énergie, le transport, la production industrielle légère et l'éducation.

Cette situation crée des possibilités d'exportation considérables pour le Canada, non seulement dans les secteurs traditionnels du grain et des ressources naturelles, mais également dans des secteurs où le Canada jouit d'un niveau élevé de compétence et de capacité industrielle.

Les visiteurs attendus au salon compren-

nent des représentants de toutes les importantes sociétés et agences chinoises de fabrication et de commerce partout au pays.

Pour mieux aider les exportateurs canadiens à définir les débouchés importants offerts par le marché de la Chine, le ministère des Affaires extérieures a mis sur pied un groupe spécial de coordination gouvernementale.

Ce groupe comprend des représentants de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.), pour les modalités de financement; de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), pour le financement de l'aide technique; du ministère canadien de l'Agriculture, pour les ventes de produits agricoles; de la Corporation commerciale canadienne, pour aider les sociétés canadiennes à mener à bien leurs projets en Chine; et du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), pour la vente d'équipement.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1676; ou appeler le centre Info-Export.



## Un salon fort bien construit

Houston — Les résultats viennent à peine d'être communiqués, mais tout indique déjà que la participation du Canada au National Home Builders Show tenu le mois dernier a connu un succès retentissant.

Les 12 exposants canadiens, de l'Ontario, du Québec et même du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, qui ont participé au salon de 4 jours à Houston (Texas), étaient fort satisfaits de leurs ventes sur place, qui ont atteint les 484 000 dollars.

Toutefois, ce sont les ventes prévues pour les douze prochains mois qui suscitent le plus d'enthousiasme, car elles devraient atteindre le niveau spectaculaire de 61,7 millions de dollars.

De plus, les sociétés canadiennes ont trouvé 24 agents et représentants au cours du salon et 32 autres devraient être désignés sous peu.

Les exposants canadiens proposaient des produits très diversifiés, allant des escaliers modulaires pour la maison, l'usine ou le bureau jusqu'aux systèmes d'isolation extérieure, en passant par les éviers ultramodernes, les baignoires avec coussin, les toilettes chimiques et les colonnes de granit.

Pour de plus amples renseignements sur



**Pour faire monter les ventes** — M. Bernard Snitman (à gauche), président de la *Steptoe and Wife Antiques Ltd.*, de Willowdale (Ont.), parle de ventes avec Pam et William C. Trimmer Jr., de Richmond (Virginie), à l'occasion du National Home Builders Show à Houston.

des salons analogues aux É.-U. ou sur les débouchés sur le marché américain, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

## Le Canada accueille un salon international

Edmonton — Certaines foires commerciales internationales se trouvent à l'autre bout du monde, mais il y en a également près de chez nous, comme INTER-CAN 85, qui aura lieu du 4 au 7 juin à Edmonton.

La métropole albertaine sera en effet l'hôte du congrès et de l'exposition internationale du pétrole au nouveau Agricom Building.

Plusieurs pays étrangers ont déjà confirmé leur participation à ce salon, le plus important du genre dans l'Ouest canadien, entre autres la France, la Hongrie, la République populaire de Chine, le Royaume-Uni et l'U.R.S.S., en plus des États-Unis, qui pour la première fois présenteront un important pavillon abritant plus de 40 sociétés américaines.

L'événement suscite un intérêt considérable depuis la découverte de gisements importants dans la mer de Beaufort et les nombreuses annonces d'approbations de projets dans le secteur du pétrole lourd.

Ce salon, tenu tous les deux ans depuis 1979, a attiré en 1983 des exposants, des visiteurs et des missions d'acheteurs de 39 pays.

Au centre du réseau canadien de pipelines, INTER-CAN réunit en un même endroit tout ce qui s'offre partout dans le monde en équipement, technologie et services pour l'exploitation en mer et sur terre du pétrole et du gaz.

Le volet congrès de l'événement sera axé sur les récents progrès technologiques liés aux recherches en mer de Beaufort, dans l'Arctique supérieur et au large de la côte est, l'horaire des ateliers étant coordonné avec celui du salon pour permettre aux visiteurs et aux exposants de ne rien manquer.

Par la même occasion, la capitale pétrolière du Canada accueillera trois autres congrès connexes, soit Arctic Opportunities 85 (auparavant Canadian Offshore Drilling and Downhole Technology), le congrès de la Canadian Institute of Mining-Petroleum Society (CIM), le congrès de la Alberta Oil Sands Technology and Research Authority (AOSTRA) et la réunion annuelle de la Canadian Oilfields Manufacturers' Association (COMA).

Les sujets abordés comprendront l'exploration et la mise en valeur dans le delta du Mackenzie et des zones canadienne et américaine de la mer de Beaufort, et les progrès réalisés dans la technologie de récupération et de raffinage du pétrole.

Le ministère des Affaires extérieures et le MEIR, en collaboration avec le ministère albertain du développement économique, feront venir des acheteurs du Moyen-Orient, d'Asie, des pays en bordure du Pacifique et d'Amérique latine pour leur faire connaître directement l'équipement et les compétences du Canada.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Bob Baird, Vice President Marketing, Uniglobe International Exhibitions Ltd., 4408-97 Street, Edmonton (Alb.) T6E 5R9. Tél.: (403) 437-2192.



## Marché latino-américain: bon diagnostic

Mexico — Les sociétés canadiennes qui ont participé à deux salons médicaux tenus en fin

### EXPOMEDICA

d'année en Amérique latine s'entendent pour dire que le marché de la région est très prometteur.

Les huit exposants canadiens au premier salon international de l'équipement hospitalier (EXPOMEDICA 84) tenu à Mexico se sont déclarés très satisfaits de l'intérêt manifesté par plus de 5 000 professionnels qui ont assisté à l'événement, tenu conjointement avec la 26<sup>e</sup> réunion nationale des chirurgiens.

Les sociétés canadiennes, qui fabriquent un large éventail de produits médicaux à technologie avancée, prévoient réaliser des ventes de plus de 500 000 dollars. En outre, certaines d'entre elles entrevoient des débouchés importants pour leurs produits au Mexique.

Au moins une entreprise a également trouvé d'autres débouchés d'exportation ailleurs en Amérique centrale, à partir du Mexique, et la plupart ont trouvé d'excellents contacts de représentation et de distribution.

L'un des participants a d'ailleurs déclaré qu'il était mille fois plus satisfait qu'il ne l'avait prévu.

Compte tenu du fait que le Mexique vient d'adopter un programme de santé de 2 milliards de dollars réparti sur quatre ans, la plupart des participants étaient tellement satisfaits des perspectives commerciales ouvertes par le salon qu'ils prévoyaient déjà participer à la prochaine édition.

Le kiosque d'information du Canada a reçu

62 demandes de renseignements par écrit, en plus de 32 demandes d'agents locaux désirant représenter des sociétés canadiennes.

Le stand du Canada a également attiré des foules avec la projection permanente de deux films illustrant des techniques chirurgicales. Presque tous les hôpitaux de Mexico ont demandé des copies de ces films tournés à l'hôpital Civic d'Ottawa, le premier illustrant un quadruple pontage cardiaque et le deuxième une hystérectomie.

Ces films ont également attiré beaucoup de gens au stand canadien du salon EXPOMEDICA 84 de Caracas (Venezuela).

Le Canada présentait à un kiosque d'information les produits de 15 sociétés canadiennes, qui ont suscité plus de 100 demandes de renseignements de la part de médecins et d'agents et distributeurs d'équipement médical intéressés à représenter nos fabricants dans leur pays.

Ce salon, tenu tous les deux ans, sera présenté à nouveau en octobre ou novembre 1986, alors que le salon mexicain (EXPOMEDICA 85) est prévu à nouveau en fin d'année.

Pour plus de détails sur les salons médicaux ou les débouchés commerciaux en Amérique latine et dans les Antilles, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique latine (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5357; ou appeler le centre Info-Export.

# Conseil de maisons de commerce créé

(Suite de la première page.)

caïn, ce qui en fait un outil important pour assurer les exportations canadiennes sur les marchés d'outre-mer.

Il faudra cependant venir en aide aux maisons de commerce pour qu'elles puissent bien remplir ce rôle, et c'est pourquoi le groupe de travail a formulé 32 recommandations visant les maisons de commerce, les manufacturiers et les producteurs, les banques et les ministères et organismes fédéraux touchant l'exportation.

Les recommandations suggèrent, entre autres:

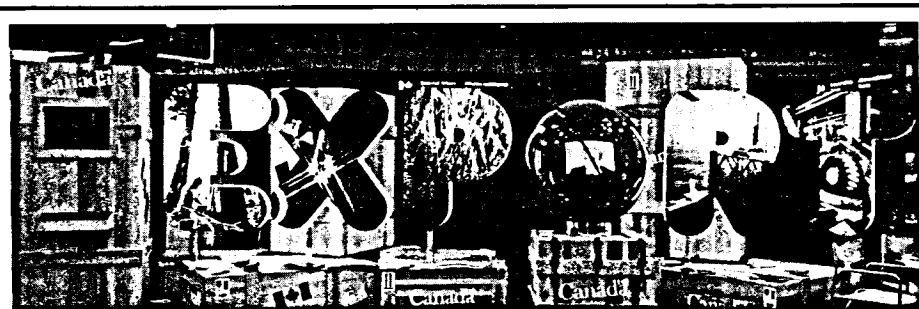
- que les banques canadiennes modifient leurs politiques de crédit pour faciliter les emprunts des maisons de commerce;
- que l'on modifie ou adopte des lois afin de permettre aux banques à charte de posséder et d'exploiter des maisons de commerce, jusqu'à concurrence d'une participation entière;
- que le gouvernement modifie les lois actuelles pour stimuler encore davantage les exportations et pour élargir l'aide offerte par les programmes actuels de promotion des exportations, en particulier le Programme de développement des marchés d'exportation du ministère des Affaires extérieures.

En annonçant la parution du rapport, le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, s'est dit encouragé du fait que le secteur privé avait déjà pris l'initiative de constituer un conseil des maisons canadiennes de commerce extérieur, sous les auspices de l'Association canadienne d'exportation.

Par la même occasion, M. Kelleher donnait suite à une recommandation du rapport en annonçant la création d'une Direction des maisons de commerce et du commerce de contrepartie au sein du ministère des Affaires extérieures.

Cette direction aura comme première tâche de coordonner la réaction du gouvernement aux recommandations du rapport, et les résultats seront communiqués lors d'un congrès des maisons de commerce, qui aura lieu à Ottawa au printemps.

Pour de plus amples renseignements sur les maisons de commerce et le commerce de contrepartie, communiquer avec la nouvelle Direction des maisons de commerce et de la compensation (TEH), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1419 ou 7182, télex : 053-3745.



**Du bon travail** — Le kiosque du ministère des Affaires extérieures, qui sert d'outil de commercialisation des exportations dans les salons et les foires commerciales partout au Canada, vient lui-même de se mériter un prix d'excellence à la commercialisation. Ce prix a été décerné par la Canadian Offshore Resources Exposition, en reconnaissance du caractère supérieur et innovateur du kiosque présenté à l'exposition de l'automne dernier à Halifax.

## Pleins feux sur le chauffage

Quelque 60 des meilleurs représentants de ventes de matériel de chauffage aux États-Unis viendront offrir leurs services au Canada.

La réunion, qui aura lieu les 22 et 23 avril à l'hôtel Royal York de Toronto, permettra aux fabricants canadiens intéressés de matériel de chauffage domiciliaire, de tuyauterie et d'air climatisation, de se trouver sur place des représentants de leurs produits et de leurs services pour les États-Unis.

La visite des représentants américains des États du Nord-Est et Centre-Ouest constitue une grande première, dans le cadre de ses activités de promotion commerciale, pour la Direction générale de l'expansion du commerce aux États-Unis, du Ministère.

Des fabricants canadiens de matériel de

chauffage, qui sont déjà bien représentés aux États-Unis, offriront des exposés.

Les participants canadiens en quête de vendeurs auront l'occasion de rencontrer chaque représentant américain.

Pour tout renseignement sur la séance ou sur les modalités de participation, communiquer au plus tôt avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

## Lecteur au rédacteur

Un sondage indépendant auprès des lecteurs de *CanadExport* dans 13 grandes villes canadiennes révèle un degré de satisfaction unanime à l'endroit du bulletin publié depuis 18 mois.

Le sondage, effectué pour le compte du ministère des Affaires extérieures par la Canadian Facts d'Ottawa, indique que la majorité des lecteurs estiment que la publication leur est utile dans leurs efforts de commercialisation à l'exportation.

Selon eux, *CanadExport* leur est particulièrement utile pour découvrir de nouveaux marchés, créer de nouveaux contacts commerciaux et accroître leurs exportations.

Les articles qui intéressent le plus nos lecteurs sont ceux qui portent sur les débouchés commerciaux et les foires. Plus de 90 % des lecteurs se sont déclarés satisfaits de la présentation du bulletin, de son format, et de son calendrier bimensuel de publication.

## Abonnement

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indicé sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....  
 Société ou organisme .....  
 Rue .....  
 Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français       Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.

Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.

Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).

Télex : 053-3745 (TERE). Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 5

MARCH 11, 1985

Need to brush-up  
your export  
skills?

See Page 4/5



## 'Canada could win more Latin American sales'

Canadian companies could enjoy a much greater share of development work and sales in Latin America — if they follow a few suggestions by Ortiz Mena, president of the Inter-American Development Bank.

And although it may appear favorable that Canadian suppliers received \$55-million (U.S.) in IADB-financed contracts in the last five years, they could win even more, says Mena who was in Ottawa for talks with External Affairs Minister Joe Clark and Finance Minister Michael Wilson.

Canadian entrepreneurs could play a more important role in development work in Latin America, Mena suggests, if they were more willing to get involved in joint ventures and technology transfer agreements with companies in those countries.

Once such deals are established, he says, they are more likely to result in continuing exports of Canadian goods.

Mena also suggests that co-financing agreements by Canadian banks on IADB-financed projects would help Canadian companies win more contracts.

## Japan catching log cabin fever

Japan's love of Canadian crafts — especially hand-built log cabins — has translated into survival for a small, Alberta-based manufacturer.

WPM Handcrafted Log Homes Ltd. discovered the Japanese market potential when it set up a demonstration log house at the Otaru Expo in Japan's northern island of Hokkaido.

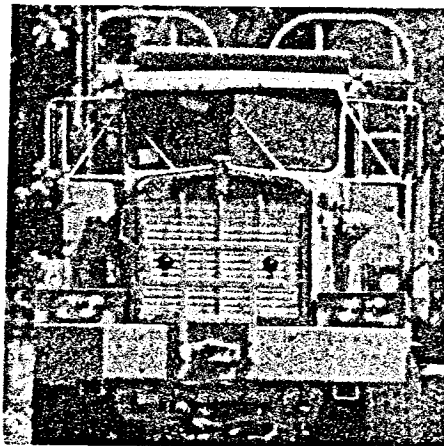
By the end of the show, the company had opened up a whole new market for its product. The City of Otaru even purchased the show unit for use as a rest house.

During 1984, WPM shipped 12 log houses worth \$350,000 to a Hokkaido ski resort. It is now awaiting the outcome of a complex and

## A guide to competitive shipping

# U.S. transportation study export ticket to 'Sun Belt'

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY



Shipping costs can make, or break, sales to lucrative U.S. markets.

One of the fastest growing regions in the United States, the southern 'Sun Belt,' is becoming a hotbed of opportunity for Canadian exporters.

But this modern-day marketing mecca, according to a just-released study by External Affairs, is paying off only for those Canadians who can get their products there at the right price.

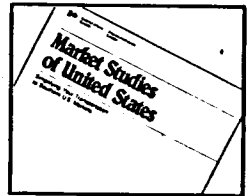
And that price — the after-shipment price — is a hurdle that knocks the competitive stuffing out of seemingly untold numbers of top Canadian products.

But there are a few basic steps, says the External Affairs report, that Canadian manufacturers, especially those in Ontario and Quebec, can take to square off competitively on Sun Belt shelves.

The study — *Simplifying Your Transportation to Southern U.S. Markets* — offers a range of options and alternatives on how Central Canadian companies can choose the most efficient and cost-effective way to transport into that lucrative market.

The region includes Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Louisiana, Mississippi, North and South Carolina, Tennessee and Texas, and has been the subject of a number of previous studies by External Affairs which looks on the area as a market

Turn to Page 6 — Sun Belt



## Quebec's export population triples

Quebec's export population is continuing to grow at a record pace, according to the province's external trade minister, Bernard Landry.

In the five years from 1978 to 1983, the number of firms in the province involved in exports tripled from 600 to 1,800, with sales totalling \$20-billion. The province now exports 40 per cent of its goods. Some 400,000 jobs are dependent on that trade.

expensive Japanese government certification process to allow it to fill a \$4-million order for 200 units for another client.

"We're very optimistic for 1985," said company president Walter Murray. "It looks like being our best year yet."

Murray, his wife, Jane, and their 24-year-old son Paul are all involved in the family business, which employs 25 people in the company's manufacturing plant in Spruce Grove, a dormitory community west of Edmonton.

A response to an advertisement in a log builders' magazine led to the purchase of one house by a Japanese businessman, who

Turn to Page 6 - Grant

## INSIDE:

- West Africa may seem like a long way away, but there's opportunity in Cameroon ..... 2
- More and more firms are discovering export potential in the Caribbean ..... 3
- New quarterly calendar shows where to brush-up exports .... 4
- Canada boosts its trade ties with Korea ..... 5



INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(OTTAWA AREA — 993-6435)

## Trade Watch

### Iraq changes telex system

The Canadian Embassy in Baghdad advises the following changes have been made in Iraq's telex system: The number 21 should precede any of the following: from 2000 to 6999; from 7700 to 7999 and from 8400 to 8999. (For example, the telex number 2000 now becomes 212000); add 29 before any telex number between 8000 and 8399; and the number 20 before any figure between 7000 and 7699.

### Japan pays top price for sable

Pelt sales topped \$9-million at a recent Ontario Trappers' Association fur auction in North Bay and the top price for sable was the highest paid in Canada in 25 years. The top selling price of Canadian sable, sold mostly to Japanese buyers, was \$185 a pelt, while the average sable price was \$59 a pelt.

### Alberta sets export record

Alberta export sales for 1984 were a record \$347-million, reports Horst Schmid, minister responsible for international trade. "Alberta has never had such a good year for export of manufactured goods and invisible exports," said Schmid.

### Ireland offers tax incentives

Ireland is offering more generous tax terms to companies exploring for oil and gas, both onshore and offshore, says that country's Finance Minister, Alan Dukes.

## Marketplace

**Bogota** — Colombia is giving top priority to the importation of raw materials and intermediate goods — especially those required by the country's exporting industries. More than \$200-million a month has been allotted for imports in these categories. For more details call Barbara Giacomini, External Affairs, South America Trade Development Div. Tel: (613) 996-5546.

**Amman** — Local company inviting prequalifications, by March 21, from manufacturers/suppliers for full or semi-automatic production line for rock wool preformed pipe insulation. Interested tenderers should submit applications, documents to Jordan Rock Wool Industries Co. Ltd. Telex: 23197 ROKWOL. Same may be sent to Canadian Embassy in Amman. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANADJO).

**Rwanda** — With March 26 deadline, state-owned ELECTROGAZ has issued tender calls for three 30 KV hydro line projects financed by a branch of the World Bank. Documents, at cost, are available from the Canadian Embassy in Kigali, Rwanda (Telex: 592. Answerback: DOMCAN Rwanda 592) and should be submitted to the Secrétariat permanent du Conseil des adjudications, Ministère des Finances et de l'Économie, B.P. 158, Kigali, Rwanda.

# Export marketing: You can't have one without the other

Although much of Canada's success as a trading nation hinges on its ability to market its products abroad, few exporters have the basic functional skills required for successful export marketing.

Even fewer programs are available to develop those vital skills, says the vice president of one of Canada's largest marketing groups.

Neill Martin, of Global Trading Inc., the international procurement/trading arm of the Lavalin Group, says foreign trade is of paramount importance to Canada.

Martin whose firm is currently active in upwards of 50 world markets and who is a faculty member of the Banff Centre School of Management's export marketing seminars, says a lot more emphasis has to be placed on Canada's marketing efforts.

He, along with a group of other international marketing and finance experts, will be taking part in the Banff Centre's spring export marketing seminar which will be pushing that emphasis to the hilt.

"A thorough understanding of the functional aspects of export sales transactions is vital for exporters," Martin insists. "It allows for accurate costing and subsequent pricing, and for proper administration of the transaction so as to meet those cost/price parameters."

Adds Martin: "Without those kinds of skills, who will cost, negotiate, structure and administer export contracts?"

The Global vice president says that while some larger Canadian corporations can afford to train and maintain such staffs, most small and medium-sized organizations cannot.

The design and execution of export transactions, Martin says, requires highly specific organization and functional skills — "a lack of which can (and often does) lead to disaster."

For information on the management school's seminar, contact the Program Manager, The Banff Centre, School of Management, P.O. Box 1020, Banff, Alberta, T0L 0C0. Tel: (403) 762-6129.

## Cameroon opportunities pinpointed

As many as 47 potential joint venture possibilities for small and medium-sized Canadian companies have been identified in Cameroon, says the Canadian Export Association.

Areas of greatest potential in the West African nation, says the CEA in its annual report, include industrial maintenance, forestry, hospital furniture, urban transportation, artificial marble, agriculture and small foundries.

Of the 47 possibilities, several are at the prefeasibility study stage while a number of others are the subject of serious, on-going discussion.

The Association's findings are the result of a pilot project — part of the Canadian International Development Agency's Industrial Co-operation Program — designed to assist Canadian firms in identifying potential

joint ventures and to provide support in the initial stages of project implementation.

Two Canadian companies have won more than \$58-million worth of contract work in Cameroon on projects supported by Canada's Export Development Corporation and the Canadian International Development Agency.

The projects include a water distribution and storage system which is being supported by \$37.6-million in EDC and CIDA financing, and a series of five railway line viaducts which are being backed by \$21.1-million worth of financing.

The water project is being built by Collavino of Windsor, while Janin Construction of Montreal will construct the rail viaducts. The allocations are being made under a \$100-million (U.S.) line of credit agreement signed with Cameroon in May 1982.

## EDC backs \$8M sales to China

Allocations worth more than \$8.2-million have been signed by the Export Development Corporation to support sales of Canadian goods and services to the People's Republic of China and Hungary.

Two Quebec companies — ASEA Inc., of Montreal and Cegelec Industrie Inc. of Laprairie — under the \$8.1-million China deal, will supply a range of electrical equipment for transmission projects in Northern China, while a Mississauga, Ont. company, Geonics Ltd., will supply geo-

physical equipment to a Hungarian foreign trade organization under a \$66,980 (U.S.) credit line.

### Where we stand on standards

Canada's role in the development of international standards is outlined in two new brochures published by the Standards Council of Canada. Limited copies are available free of charge in English or French by contacting the Standards Council of Canada, 350 Sparks St., Ottawa K1R 7S8.

# Two stepping-stones into African markets

Dakar — Canadian companies interested in gaining a foothold in the huge African market are being urged to showcase their products in two widely different trade fairs slated for this Senegal capital city later this Fall.

First of the two events which are both organized by the Dakar Trade Fair Authorities, is the 3rd Agriculture, Fishery, Stock Farming and Hydraulic Show (SAPEHDAK).

The Nov. 6-12 event is to feature production, industrial processing, packaging and transportation equipment and services related to agriculture, fisheries, farming, water irrigation and well construction.

Technical experts and researchers can also take advantage of sectoral meetings to address issues within their areas of expertise and present solutions geared to the economic context of African countries.

Topics to be discussed include means of production adapted to Africa's needs and natural conditions, increasing productivity, water control, rational development of agricultural and fisheries resources, drought control and environmental protection.

## Promotion turns gourmet heads

New York — A three-week Canadian gourmet food promotion in the Big Apple has given New Yorkers a good taste for — and a new appreciation of — Canadian products.

Organized in conjunction with the governments of Ontario and Quebec — with support from the Canadian Consulate General in New York — a Fine Foods Festival spotlighted 75 Canadian products at each of Sloan's 40 supermarkets.

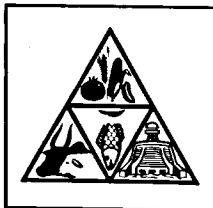
The stores' Canadian menu featured such delicacies as processed meats, fruits and vegetables, fish, cheeses, jams, jellies, frozen dinners, wild rice products, bakery foods, confectionery items, spices, honey, maple products and beer.

Biggest Canadian sellers — and now regular features — included honey items, wheat, rye and corn crackers, beer and cold cuts.

Demonstrations and food tastings were also conducted in 18 selected stores over a three week-end period, allowing consumers to sample meat products, cheeses, patés and crackers, as well as jams, preserves and sweets.

To further highlight our products, all Sloan stores featured original product displays through Canada posters, flags, stickers, cubes and shopping bags.

For more information on food opportunities in the U.S. — another New York in-store Canadian gourmet food promotion is planned for later in the fall — contact Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or Richard Campanale at the Canadian Consulate-General in New York, Tel: (212) 586-2400; or call Info Export.



Industrialists, economic experts, manufacturers and distributors will also have an opportunity to get together to discuss common production and marketing problems.

Both developing and industrialized countries are expected to participate, as well as international organizations and agencies sponsoring the show.

Developing countries will be represented by government officials, private and public companies, industrialists and professionals, technical and scientific research institutions and business people.

The second fair slated for Dakar is a book and teaching aid show, backed by the Agency for Cultural and Technical Cooperation (ACCT) and the Union of French Publishers.

The Dec. 10-16 show is a follow-up to the 1976 First African Teaching Aid Fair (DIDAFRICA) which saw the participation of some 200 teaching aid manufacturers from 23 countries.

Most African countries are highly con-

scious of the economic, social and cultural role education plays, and despite the economic difficulties they are experiencing, dedicated almost a third of their material spending to education.

This year's event will focus on technology transfer, including such teaching aids as audio-visual, books, and means of translating national languages.

Sponsored by Senegal's President, UNESCO's Director-General, ACCT's Secretary-General and Senegal's Ministers of Culture and Education, the show will also include meetings of educational experts on the roles text books and audio-visual materials play in Africa and their adaptation to that continent.

The show is seen as an excellent meeting place for a wide range of African government officials.

For more information on the shows — interested companies are asked to indicate in writing their intention to participate — contact Thérèse Gervais at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), 125 Sussex Dr., Ottawa, Ont. K1A 0G2. Tel: (613) 995-2079; or call Info Export.



One of Roger Rougier's distinctively-styled and joint-ventured bedroom sets.

## Canada has designs in French bedrooms

Canada has found a niche for itself in the bedrooms of France.

In what is being called a French furniture industry first, a range of Canadian-designed bedroom furniture is to be manufactured under licence in this country.

The joint venture between Roger Rougier Inc., of Montreal and France's number two furniture manufacturer, le Groupe Gautier,

will also land the distinctively Canadian bedroom furniture in 24 other European, African and Middle Eastern countries.

Called simply the "Gautier-Rougier line," the new furniture ensembles were a smash hit at the Salon international du meuble in Paris earlier this year.

The furniture has a durable laquer finish and offers a choice of four models.

## Trade winds work export magic

San Juan — Just back from a successful show in Puerto Rico, seven Canadian companies are now convinced the Caribbean can be a very lucrative market for their products.

The group took part last month in the popular Hardware/Housewares Show of the Caribbean, in San Juan.

Canadian products on display — ranging from paint and stucco supplies, electronic appliances, screens and repair kits to vinyl floor covering, faucets electric fencing and security equipment — found eager agents and distributors not only from Puerto Rico but from throughout the Caribbean.

The group reported 12-month projected

sales from the show of close to \$1-million — almost triple the business picked by the same number of Canadian participants at last year's show.

With even greater Canadian sales prospects anticipated through future shows, trade officials at External Affairs are already mapping their participation strategy for the 1986 event.

For more information on trade opportunities in the Caribbean or participation at trade shows in the region, contact External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5357; or call Info Export.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### March 15

Trade Commissioners Marketplace '85 — Department of External Affairs. An opportunity to meet the Canadian Trade Commissioners and trade specialists in your countries of interest. Discuss market opportunities with Canadian representatives to the United States, Eastern and Western Europe, the Pacific Rim and South Asia, Africa and the Middle East, and the Caribbean, Central and Latin America on a one-to-one interview basis. The Delta Brunswick, Saint John. Contact: (800) 267-7406

### Sept. 27-28

Basics of Exporting — New Brunswick Department of Commerce and Development. Topics covered include requirements for exporting, product and price, market information, special documents required, costing for export, modes of transportation, financing exports, and assistance programs for exporters. Saint John, \$75. Contact: Jim Hamilton, (506) 453-2876

### October (T.B.A.)

Export Seminar — Greater Summerside Chamber of Commerce. Seminar consists of a "panel" presentation by guest trade commissioners or trade representatives followed by an open discussion and individual interviews. Linkletter Convention Centre, Summerside, Approximately \$20. Contact: (902) 436-9651

## Central Canada

### March 15

Trade Commissioners Marketplace '85 — Department of External Affairs. An opportunity to meet the Canadian Trade Commissioners and trade specialists in your countries of interest. Discuss market opportunities with Canadian representatives to the United States, Eastern and Western Europe, the Pacific Rim and South Asia, Africa and the Middle East, and the Caribbean, Central and Latin America on a one-to-one interview basis. Loews Le Concorde Hotel. Contact: (800) 267-7406

### March 19

Quebec's Department of External Trade will hold a one-day seminar on everything you ever wanted to know about export consortia. The March 19 meeting at Montreal's Four Seasons Hotel is designed to give exporters and potential exporters a run down on how and when to set up export consortia, their purpose and the financial aid available for setting them up. For more information on the seminar — simultaneous French to English translation available — contact Line Savard, Tel: (514) 873-7825.



The Conference  
Board of Canada

*The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.*

### March 25

Workshop: International Financial Institution Procurement — Department of External Affairs. In conjunction with Trade Commissioner Marketplace '85, External Affairs will conduct a special workshop on major capital projects and procurement procedures of the World Bank and the development banks. Royal York, Toronto. Contact: (800) 267-7406

### March 25-26

Trade Commissioners Marketplace '85 — Department of External Affairs. Royal York Hotel, Toronto. Contact: (800) 267-7406

### March 27

Joint Ventures and Technology Licensing — Board of Trade — Toronto. Round Table Luncheon. \$30. Contact: John Duff, (416) 366-6811

### March 28

Workshop: International Financial Institution Procurement — Department of External Affairs. Centennial Hall, Convention Centre, London. Contact: (800) 267-7406

### March 28-29

Tenth Annual Marketing Conference — Conference Board of Canada. Topics to cover marketing and strategic planning, advanced marketing techniques, with workshops on the economy, consumer and industrial marketing, direct marketing techniques, cost-effective marketing, new product development, understanding consumer behavior and how to sharpen your company's competitive edge. Toronto. Fees from \$125. Contact: Maureen Cooper (613) 746-1261.

### April 3-4

Focus on India — Canadian Manufacturers' Association. Skyline Hotel, Toronto, \$75. Contact: Doreen Ruso, (416) 363-7261

### April 17

Doing Business in Eastern Europe — Canadian Manufacturers' Association. Round Table Luncheon Skyline Hotel, Toronto, \$75. Contact: Doreen Ruso, (416) 363-7261

### April 16

Second Annual International Business Symposium — Seneca College. The symposium's

theme will centre on countertrade and its effect on Canadian trade. Toronto. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050

### April (T.B.A.)

Seminar on Algeria — Department of External Affairs. Representatives of the Algerian business community are coming to Canada to discuss their country's needs as well as to discuss the highlights of Algeria's new five-year plan. Toronto. Contact: Louise Fortin, (613) 995-8190

### May 12-31

International Management Course — School of Business Administration, University of Western Ontario. Focuses on the problems of the general manager in the international economy; includes such topics as marketing abroad, international finance, human problems in international business, international business management and national sovereignty, and multinational enterprise. Spencer Hall, London. \$4,960. Contact: Harold Crookell, I.M.C., (519) 679-2970

### May 30-31

Zero Inventory Management — McMaster University. A two-day seminar by R.L. Hall, PhD, author of the book *Zero Inventory* and authority on Japanese management practices. Hamilton, \$425. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140 Ext. 4636

### May (T.B.A.)

Penetrating the U.S. Market — McMaster University. Provides the participant with an understanding of how to enter the market and survive, identify target markets, forecast future directions, develop a total marketing strategy for the U.S. and evaluate alternate methods of entry. Participants are encouraged to bring their own firm's case to the seminar for discussion and analysis. Hamilton, \$425. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, Ext. 4636

### May (T.B.A.)

Export Marketing Information Night(s) — Oakville Chamber of Commerce. If you are not sure whether you have the potential to start exporting products or services, or how to increase present markets, once every six months the Chamber, through its International Trade Committee, organizes information nights. In addition to resource people drawn from the committee who are currently active in the export market, representatives of international banking, and the Ontario Ministry of Industry & Trade (representing both Ontario and federal programs) attend. Halton Region Headquarters, Oakville. Contact: Nancy J. Derrer, (416) 845-6613

### June (T.B.A.)

Japanese Corporate Practices — McMaster University. An overview of the reasons behind recent Japanese business success. Concentrates on the business-government relationship.

Continued on Page 5

## Education calendar for exporters

Continued from Page 4

ship, Japanese management practices, corporate strategies and issues in organizing for quality and productivity. All participants will be provided with a package containing summaries of all lecture material. Hamilton, \$425. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, Ext. 4636

### June (T.B.A.)

**Brazil Outlook Seminars** — Brazil-Canada Chamber of Commerce. Brazil Outlook seminars inform Canadian companies on trade and investment opportunities with and in Brazil. Speakers from Brazil and Canada cover all aspects of the subject in a one-day session. Reference material is provided at the seminars for those attending. Toronto and Montreal. Contact: I.A. Bourgeois, (416) 364-4634

### Monthly Events

**Export Networking** — Halton Export Club. Monthly meetings, with guest speakers, designed to provide exporters with up-to-date information and access to other exports and agencies supporting export development. One of a growing number of export clubs being formed across Canada. \$4-\$5, to cover breakfast. Contact: Peter Bush, (416) 825-1033

**Export Club** — Sault Ste. Marie Chamber of Commerce — (in conjunction with City Economic Development Department). This monthly breakfast meeting invites all businesses interested in exporting or importing products. The meetings often feature guest speakers who give pointers on how to import or export. The meeting also offers those in attendance the opportunity to exchange ideas or give advice to others in attendance. Canadian Motor Hotel, Sault Ste. Marie, \$6, to cover the cost of breakfast. Contact: Suzanne Pihlaja, (705) 949-7152

## Western Canada

### March 21-22

**The Skillful Negotiator** — Executive Programmes, University of British Columbia. The role of operations negotiations, communications skills, opponents' needs assessment, situation assessment, negotiation session management, the bargaining process, dispute resolutions, tactics and manoeuvres and concession practices. Participants will engage in several simulated negotiations which will be video taped for feedback from leaders and other participants. Vancouver, \$450. Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre at: The Conference Board of Canada, Suite 100, 25 McArthur Avenue, Ottawa, Ontario K1L 6R3 Telephone: (613) 746-1261 Telex: 053-3043.*

### March (T.B.A.)

**Services for Canadian Exporters** — Brandon Industrial Commission/DRIE/Mahitoba Department of Industry, Trade, and Technology. Brandon. Contact: Don Hodgson, (204) 949-5942

### April (T.B.A.)

**Seminar on Algeria** — Department of External Affairs. Representatives of the Algerian business community are coming to Canada to discuss their country's needs as well as to discuss the highlights of Algeria's new five-year plan. Calgary. Contact: Louise Fortin, (613) 995-8190

### May 5-11

**Export Marketing Management Seminar** — The Banff Centre School of Management. Covers Canada's potential target markets, development and implementation of specific strategies for certain markets, effective agreements, and negotiating techniques. Experienced export-marketing faculty and knowledgeable public and private-sector representatives will guide seminar participants through all phases of export-marketing management. Banff, \$1,695. Contact: (403) 762-6129

### May 22-23

**The Skillful Negotiator** — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver, \$450. Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026

### Monthly Events

**Export Club** — Medicine Hat Chamber of Commerce. A group recently formed to discuss common exporting problems. Contact: David Cormier, (403) 529-8353

## Outside Canada

### March 20

**World Bank Briefing Sessions** — World Bank, Information and Public Affairs Department. At these sessions, World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Ms. Kristen Babashak, (202) 477-5322. Other World Bank briefing sessions for 1985 are: April 17, May 22, June 19, September 25, October 23, November 20, December 4.

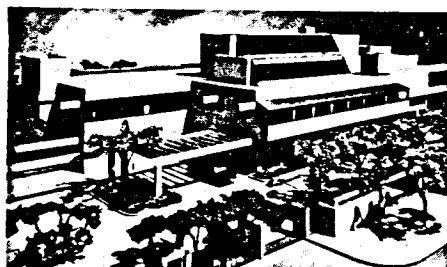
## Korea trade ties to be increased

Annual trade between Canada and South Korea will be increased to \$3-billion by 1988, primarily through expanding joint investment in the mining industry, forestry and high technology fields, says International Trade Minister James Kelleher.

Kelleher made the statement in a joint communiqué issued in Korea before leaving for further trade talks in Japan.

While South Korea is Canada's eighth biggest trading partner, the trade imbalance is in South Korea's favor.

Last year that country's exports to Canada exceeded imports by more than \$350-million. Total two-way trade for the same period came to about \$1.8-billion and is expected to reach \$2-billion this year.



**New home** — Canada is building this new embassy in Beijing (formerly Peking) to help handle increasing levels of trade with China. The Foundation Company of Canada has been awarded a \$4.66-million contract to supply materials, equipment and services for the project. The company has already shaped the skylines of most major Canadian cities.

## Dreaming of pizza in far off markets

A Richmond, B.C., woman hopes to become a big wheel in frozen pizza crusts in the Pacific Rim.

Henrietta Virga is the daughter of a New York entrepreneur who founded a business based on frozen, semi-baked pizza crusts nearly 40 years ago.

Today, while her brothers operate five U.S. plants producing their father's product, Virga owns and operates Canadian Pizza Crust (Western) Ltd. in Richmond, and dreams of markets in the far east, including Singapore, Malaysia and Brunei.

The Richmond firm already exports more than 60 per cent of its production to the United States, and recently-introduced products are starting to bring in additional revenue. Sales last year were expected to double to \$6-million.

Frank Medrano, sales manager of Canadian Pizza Crust, believes that the low Canadian dollar is just an extra benefit, and that the products sell themselves based on superior quality of fresh ingredients, and therefore, of the finished foods.

Medrano is looking into both federal and provincial government programs which offer assistance to exporters.

**Trade Digest**

**Gandalf wins taxi contract**

Gandalf Technologies Inc. of Manotick, Ont. has been awarded a \$1-million contract to supply and install a fully-computerized taxi dispatch system for a New York City taxi company. The company says the deal with Bell Radio Taxi Inc., marks the beginning of computerized dispatching in New York. In the past few years, Gandalf has supplied more than 1,500 dispatching terminals to cab companies in Canada and the United States.

**China looking for talent**

China is looking for experienced foreign technicians to serve as enterprise directors or advisers to take control of some of its ailing industries. Skilled foreigners are to be invited to serve as advisers or to take over the directorships of various industrial enterprises. Retired engineers and managers from the West are apparently needed to improve the standard of industrial management and operations in China.

**Auto industry playing its parts**

Sales of Canadian auto parts to Japanese automobile manufacturers doubled last year to \$51.7-million. And they're expected to soar even higher this year as that country expands its plants in the U.S. Last year's purchases included \$16.6-million in parts and materials exported to Japan; \$17.1-million worth of parts sold to Japanese plants in the U.S.; and \$18-million in parts and accessories for Canadian market use.

**Third World deal signed**

The Canadian International Development Agency has signed a \$1-million technical co-operation agreement with a branch of the World Bank to assist Third World countries. The funds to be spent over the next three years on training courses and materials for policy-makers in developing countries, must be used to engage Canadian individuals, consulting firms, associations and institutions.

**Canola industry campaigning**

Canada's canola industry is banking on increased world market share as a result of its recent efforts on at least two fronts. A seven-member Canola mission has held talks with livestock industry officials in the Philippines in an effort to increase its use there as a substitute for soya meal in livestock feed. Talks are also ongoing in Mexico where a growing interest is reported within the domestic oil crushing industry for canola's use as a source of edible oil and meal.

# 'Sun Belt' opportunities excellent for exporters

Continued from Page One

well worth pursuing by any Canadian exporters.

It has been charting a phenomenal annual growth rate in excess of two per cent — a pace that between 1970 and 1980, pushed population totals up from 46 to 56 million.

The study, in English and French, takes a systematic look at the region, from the relative attractiveness of its markets to the different transportation modes available to access it, the magnitude of costs involved, documentation requirements, and how to reduce overall shipping costs by using U.S. public warehousing facilities and bonded warehousing in free trade zones for off-shore re-export.

The study also examines such factors as advantages and disadvantages of basic transportation alternatives, identifies carriers, forwarders, brokers and private organizations and their functions and assistance, together with the names and addresses of key firms in each category. It also provides a comprehensive glossary of

## Grant paved the way

Continued from Page One

visited the Spruce Grove factory before inviting the family to Japan for a short visit.

The "short visit" turned into a 2½-month stay while a show house was assembled for the Otaru Expo, which ran from June to August.

"They like anything natural," Mrs. Murray said, "and there's nothing more natural than wood."

WPM's log houses are built in the traditional way, from hand-peeled Alberta logs with chainsaws. The company was allowed to put up the show house only if it could be used as a resting place for Expo visitors, which was "ideal for us," Mrs. Murray said.

Building and shipping the house and then erecting it in Japan cost the company \$18,000, including literature and other expenses. External Affairs helped with a Program for Export Marketing Development grant, which paid half of the Murrays' airfare and included a per diem allowance.

Since the Otaru house was set up, there has been a "steady trickle of orders from Japan," Murray said.

In addition, the company may be coming to the end of a lean domestic period with a potential \$2.5-million order — "promised verbally, but nothing signed yet," he said. "If we had depended on the domestic market for 1984, we would have had to close our doors."

transportation terms to help you on your way.

External Affairs officials says sales prospects are excellent in a number of sectors in the 10-state Sun Belt, including forestry machinery and equipment, wood products (from dimensional wood to kitchen cabinets) and breeding stock.

But getting those products there at a good price requires the best and least-expensive transportation available, says the report, adding that, from a transportation point of view, no other country offers Canadian exporters so many advantages.

These include numerous carriers offering a variety of services; frequency of service; relatively low transportation costs; the simplicity of export documentation; rapid order processing and shipment tracing; and the similarity of business practices and attitudes.

The study points out, however, that although designed to help both new and experienced exporters penetrate the Sun Belt's lucrative markets, the report's findings should be used by exporters mainly as an adjunct to personal research of those markets.

The study can be obtained from any regional office of DRIE, or by calling External Affairs' Info Export "hotline" — 1-800-267-8376 (Ottawa area: 993-6435).

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada



# Canadexport

Dept. External Affairs

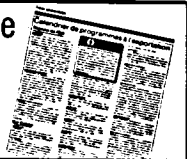


Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 5

LE 11 MARS 1985

C'est l'occasion de  
se recycler en  
exportation  
— Pages 4 - 5.



## Contrats à signer en Amérique latine

Selon le président de la Banque inter-américaine de développement (B.I.D.), M. Ortiz Mena, les sociétés canadiennes pourraient décrocher plus de contrats de son organisme si elles s'adaptait à certaines conditions.

Les fournisseurs canadiens ont déjà obtenu des contrats de 55 millions de dollars américains de la B.I.D. ces cinq dernières années, mais ils pourraient faire beaucoup mieux.

Selon M. Mena, les entrepreneurs canadiens pourraient jouer un rôle plus important dans le développement de l'Amérique latine s'ils étaient plus souvent disposés à conclure des ententes d'entreprise conjointe et de transfert de technologie avec les sociétés de ces pays.

Grâce à de telles ententes, les sociétés canadiennes seraient en meilleure position pour continuer d'exporter leurs produits.

M. Mena a également indiqué que des ententes de financement conjoint avec des banques canadiennes pour des projets financés par la B.I.D. aideraient également les sociétés canadiennes à décrocher plus de contrats.

Le président de la B.I.D. faisait récemment ces déclarations à Ottawa, après des rencontres avec le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre des Finances, M. Michael Wilson.

## Le Japon s'éprend de nos cabanes

L'amour des Japonais pour le travail des artisans canadiens, et en particulier pour les cabanes en rondins, a permis à un petit fabricant de l'Alberta de survivre.

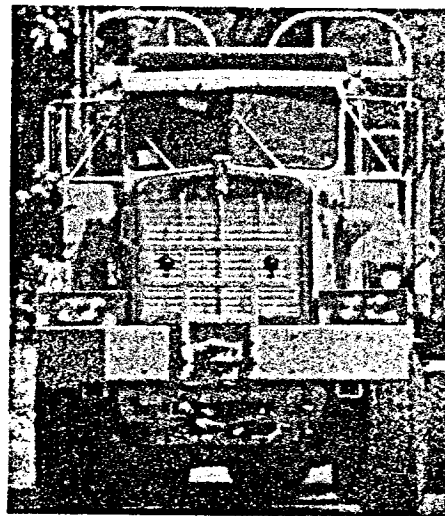
La WPM Handcrafted Log Homes Ltd. découvrit le marché japonais en érigeant une maison témoin l'été dernier, lors de l'exposition Otaru, sur l'île d'Hokkaido, dans le nord du Japon. À la fin de l'exposition, tout un nouveau marché s'était ouvert au produit, la municipalité d'Otaru ayant même acheté sur place la maison témoin.

En 1984, la WPM expédia 12 maisons en rondins, d'une valeur de 350 000 \$, à destination d'un centre de ski d'Hokkaido. La société attend maintenant une attestation du

## Marchandises à bon port

# Un guide à vous transporter jusqu'au soleil des États-Unis

3 1985



Les prix de transport constituent un facteur important en exportation.

## La Belle Province exporte triplement

Le nombre de sociétés québécoises exportatrices a triplé de 1978 à 1983, passant de 600 à 1 800, avec des ventes totales de 20 milliards de dollars.

Toutefois, selon le ministre québécois des Relations internationales et du commerce extérieur, M. Bernard Landry, le Québec se doit d'exporter beaucoup plus de produits finis.

Le sud américain qui connaît l'un des taux de croissance les plus rapides aux États-Unis, offre d'immenses possibilités aux exportateurs canadiens.

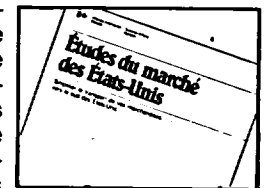
Toutefois, comme le révèle une étude que vient de publier le ministère des Affaires extérieures, ce marché n'est lucratif que pour les exportateurs canadiens qui peuvent y expédier leurs produits à prix concurrentiels.

En effet, avec l'éloignement relatif des États du "Sun Belt", les frais de transport jouent souvent un rôle déterminant. C'est pourquoi les manufacturiers canadiens, en particulier ceux du Québec et de l'Ontario, ont tout intérêt à bien connaître les options de transport qui s'offrent à eux.

L'étude du Ministère, intitulée *Simplifier le transport de vos marchandises vers le sud des États-Unis*, présente un éventail d'options permettant aux sociétés canadiennes de choisir la façon la plus économique et la plus efficace d'acheminer leurs produits vers ce marché très lucratif.

La région englobe les États de l'Alabama, de l'Arkansas, de la Floride, de Georgie, de la Louisiane, du Mississippi, de la Caroline du Nord et du Sud, du Tennessee et du Texas. Le Ministère a déjà publié nombre d'études sur cette région très intéressante

(Voir page 6 : Excellentes.)



## DANS CE NUMÉRO:

- Les débouchés ne manquent pas, même dans des pays lointains tels que le Cameroun ..... 2
- Nos exportateurs ont le vent dans les voiles aux Antilles ... 3
- Nouveau calendrier trimestriel pour les exportateurs ..... 4
- Le Canada renforce ses liens économiques avec la Corée ... 6



(Voir page 6 : Rondins.)

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LA

### Le Japon nous a dans la peau

L'Ontario Trappers Association tenait récemment une vente aux enchères à North Bay où il s'est vendu pour 9 millions de dollars de fourrures. La zibeline canadienne intéressait surtout les acheteurs japonais, qui ont payé en moyenne 59 \$ la peau, mais certaines peaux de zibeline ont atteint le prix de 185 \$, un record pour ces vingt-cinq dernières années.

### Exportations records en Alberta

Le ministre du Commerce extérieur en Alberta, M. Horst Schmid, vient d'annoncer que les ventes à l'exportation de sa province ont atteint un niveau record de 347 millions de dollars en 1984.

### Nouveau système de télex en Iraq

L'ambassade du Canada à Bagdad nous communique les changements suivants apportés au système de télex de l'Iraq. Les numéros de télex de 2000 à 6999, de 7700 à 7999 et de 8400 à 8999 seront dorénavant précédés du nombre 21 (par exemple, le numéro 2000 devient 212000), les numéros de 8000 à 8399 seront précédés de 29, et les numéros de 7000 à 7699, de 20.

### Ça gaze plus fort en Irlande

Le ministre des Finances d'Irlande, M. Alan Dukes, annonçait récemment que son pays offrira dorénavant des mesures fiscales plus intéressantes aux sociétés d'exploration pétrolière et gazière, sur terre et en mer.

### Marchés mondiaux

**Ruanda** — La société d'État ELECTROGAZ, de la république du Ruanda vient de lancer des appels d'offres visant trois projets de transmission électrique à 30 KV, financés par la Banque mondiale. Le cahier des charges est disponible à l'ambassade du Canada à Kigali, télex 592, indicatif DOMCAN, Rwanda 592. Les soumissions doivent parvenir au plus tard le 26 mars.

**Colombie** — La Colombie vient d'accorder la priorité à l'importation de matières brutes et de produits intermédiaires, en particulier ceux destinés aux industries exportatrices du pays. Un budget mensuel de plus de 200 millions de dollars est affecté aux importations dans ces catégories. Pour plus de détails, communiquer avec Mme Barbara Giacomini, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5546.

**Jordanie** — Une société d'Amman invite les intéressés qui veulent se qualifier à soumissionner pour la fourniture d'une chaîne de montage automatisée ou semi-automatisée d'isolant en fibre minérale pour tuyaux, de faire parvenir leurs demandes, d'ici le 21 mars, à Jordan Rock Wool Industries Co. Ltd, télex 23197 ROKWOL, ou à l'ambassade du Canada à Amman, télex (code de destination 493) 23080, indicatif 23080 (CANAD JO).

# Les exportations passent par une bonne commercialisation

La force commerciale du Canada repose en grande partie sur son aptitude à commercialiser ses produits à l'étranger. Et pourtant, peu d'exportateurs possèdent les compétences fondamentales nécessaires pour la commercialisation à l'exportation.

De plus, selon le vice-président de l'un des plus importants groupes de commercialisation au Canada, les programmes pour mettre en valeur ces compétences essentielles sont encore plus rares.

M. Neill Martin, de la Global Trading Inc., la filiale de commercialisation internationale du Groupe Lavalin, précise que le commerce extérieur est extrêmement important pour le Canada.

Selon M. Martin, dont l'entreprise est active sur plus de 50 marchés mondiaux et qui fait partie du corps enseignant pour les colloques sur la commercialisation à l'exportation de la Banff Centre School of Management, le Canada devra s'occuper beaucoup plus activement de la commercialisation internationale.

M. Martin, avec un groupe d'autres spécialistes des finances et de la commercialisation internationale, participera d'ailleurs ce prin-

temps au colloque sur la commercialisation à l'exportation présenté par le Banff Centre qui étudiera le sujet dans les moindres détails.

Il est essentiel pour les exportateurs de comprendre parfaitement les aspects fonctionnels des transactions de ventes à l'exportation, car ils pourront ainsi déterminer avec précision leurs frais et, par conséquent, leurs prix, ce qui est essentiel à la bonne marche de toute transaction.

Selon M. Martin, si certaines grandes entreprises canadiennes ont les moyens de former et de conserver un personnel possédant ces compétences, ce n'est pas le cas pour la plupart des petites et moyennes entreprises, qui courent souvent au désastre lorsqu'elles ne possèdent pas les compétences fonctionnelles très spécialisées essentielles à la mise au point et à l'exécution de transactions à l'exportation.

Pour de plus amples renseignements sur le colloque présenté par le Banff Centre, communiquer avec le Program Manager, The Banff Centre, School of Management, P.O. Box 1020, Banff (Alberta), TOL 0C0. Tél.: (403) 762-6129.

## D'innombrables débouchés au Cameroun

L'Association canadienne d'exportation, dans son rapport annuel pour 1984, définit 47 possibilités d'entreprises conjointes au Cameroun pour les petites et moyennes entreprises canadiennes.

Selon le rapport, les secteurs les plus prometteurs comprennent l'entretien industriel, la foresterie, les meubles pour écoles et hôpitaux, le transport urbain, le marbre synthétique, l'agriculture et les petites fonderies.

L'Association a obtenu ces résultats dans le cadre d'un projet-pilote, intégré au programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international, qui a pour but d'aider les sociétés canadiennes à définir les possibilités d'entreprise conjointe et d'appuyer les premières étapes de mise en œuvre des projets.

Deux sociétés canadiennes ont décroché des contrats évalués à plus de 58 millions de dollars au Cameroun, pour des projets appuyés par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Il s'agit de projets de réseau de conduite et de distribution d'eau, financés à raison de 37,6 millions de dollars par la S.E.E. et l'ACDI, et de 5 viaducs ferroviaires appuyés par 21,1 millions de dollars.

C'est la Collavino Inc. de Windsor (Ont.) qui construira le réseau d'eau, tandis que la Janin Construction Ltée de Montréal sera le maître d'œuvre pour le projet de viaducs ferroviaires. Les affectations de fonds proviennent d'une ligne de crédit de 100 millions de dollars américains accordée au Cameroun en 1982.

## Ventes à la Chine et à la Hongrie

La Société pour l'expansion des exportations vient d'autoriser des affectations de plus de 8,2 millions de dollars pour appuyer des ventes de biens et de services canadiens à la Hongrie et à la Chine.

En vertu de l'affectation de 8,1 millions de dollars à la Chine, deux sociétés du Québec, ASEA Inc. de Montréal et Cegelec Industrie Inc. de Laprairie, fourniront de l'équipement de transmission électrique destiné à des projets dans le nord de la Chine, tandis qu'une entreprise de Mississauga (Ont.), la Geonics Ltd., fournira de l'équipement géo-

physique à un organisme hongrois de commerce extérieur grâce à une ligne de crédit de 66 980 \$ US.

### Le Canada normalise aussi

Deux nouvelles brochures publiées par le Conseil canadien des normes décrivent le rôle du Canada dans l'élaboration des normes internationales. On peut se procurer sans frais un nombre limité d'exemplaires de ces brochures, en français ou en anglais, en écrivant au Conseil canadien des normes, 350, rue Sparks, Ottawa K1R 7S8.

# Salons en Afrique, de l'hydraulique à la didactique

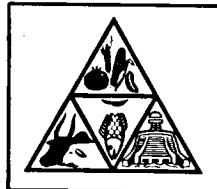
Dakar — Les sociétés canadiennes qu'intéresse le marché africain sont invitées à présenter leurs produits à deux salons commerciaux très différents qui auront lieu cet automne à Dakar.

La capitale sénégalaise accueillera d'abord la troisième édition du Salon de l'agriculture, de la pêche, de l'élevage et de l'hydraulique (SAPEHDAK), du 6 au 12 novembre.

Les produits exposés comprendront l'équipement et les services de production, de transformation industrielle, d'emballage et de transport dans les secteurs de l'agriculture, de la pêche, de l'élevage, de l'irrigation et de la construction.

Il y aura des démonstrations pratiques de certains produits, en plus d'ateliers sectoriels où les chercheurs et les spécialistes techniques pourront exposer leurs découvertes récentes s'appliquant au contexte économique de l'Afrique.

Les sujets à l'ordre du jour comprennent les moyens de production adaptés aux besoins et aux conditions naturelles de l'Afrique, l'accroissement de la productivité, le contrôle, des eaux, la mise en valeur rationnelle des ressources de l'agriculture et de la pêche, le



contrôle de la sécheresse et la protection de l'environnement.

De plus, les industriels, les économistes, les fabricants et les distributeurs pourront se réunir pour discuter

de problèmes communs de production et de commercialisation.

On attend des représentants des pays industrialisés, des pays en voie de développement et des organismes internationaux qui parraineront le salon.

Dakar sera également l'hôte de la Foire du livre et du matériel didactique, parrainée par l'Agence de coopération culturelle et technique (A.C.C.T.) et l'Union des éditeurs francophones.

La foire, qui aura lieu du 10 au 16 décembre, succède au premier salon africain du matériel didactique (DIDAFRICA), qui a attiré en 1976 environ 200 fabricants de matériel didactique de 23 pays.

La plupart des pays africains sont très sensibles à l'importance économique, sociale et culturelle de l'éducation. Malgré leurs

difficultés économiques actuelles, ils consacrent de 20 à 30% de leur budget à l'éducation.

Cette année, la foire sera axée sur le transfert de technologie, entre autres dans des secteurs comme l'audiovisuel, le livre et la traduction des langues nationales.

La foire est parrainée par le président du Sénégal, le directeur général de l'UNESCO, le secrétaire général de l'A.C.C.T. et par les ministres de la Culture et de l'Éducation du Sénégal. On prévoit également des réunions de spécialistes sur le rôle des manuels scolaires et de l'audiovisuel dans l'éducation en Afrique et sur leur adaptation au contexte africain.

Pour de plus amples renseignements sur les salons, communiquer avec Mme Thérèse Gervais, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, 125, Sussex, Ottawa (Ont.), K1A 0G2, tél.: (613) 995-2079; ou appeler le centre Info-Export. Les sociétés intéressées à participer aux salons sont invitées à communiquer leur intention par écrit.

## Succès alimentaires nourris aux É.-U.

New York — Pendant trois semaines, une campagne de promotion d'aliments fins du Canada a permis aux Newyorkais d'acquiescer le goût d'une variété de produits canadiens.

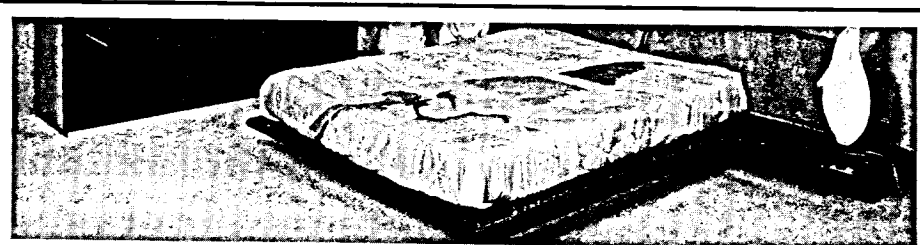
Organisé avec l'aide du consulat général du Canada à New York, en collaboration avec les gouvernements du Québec et de l'Ontario, ce festival des aliments fins mettait en vedette l'automne dernier 75 produits canadiens dans les 40 supermarchés de la chaîne Sloan's.

On y retrouvait au menu canadien de la charcuterie, des fruits et légumes, du poisson, des fromages, des confitures, des jellées, des repas congelés, des produits du riz sauvage, de boulangerie et de pâtisserie, des épices, du miel, des produits de l'érable et de la bière.

Les favoris, que l'on trouve maintenant régulièrement sur les rayons de la chaîne, comprenaient le miel, les craquelins au blé, au seigle et au maïs, la bière et les charcuteries.

Au cours des trois semaines de la promotion, on avait également choisi 18 supermarchés pour des démonstrations et des dégustations de viandes, de fromages, de pâtes et craquelins, de confitures et de friandises.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés américains pour les produits alimentaires (on prévoit d'ailleurs une autre promotion du genre à New York l'automne prochain), communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; avec M. Richard Campanale, du consulat général du Canada à New York, au (212) 586-2400; ou appeler le centre Info-Export.



L'un des modèles de la nouvelle ligne Gautier-Rougier de mobilier pour chambre à coucher.

## Entente bien couchée à Paris

Le Canada a réussi à s'introduire dans la chambre à coucher des Français.

Il s'agirait d'une grande première au sein du monde de l'industrie du meuble français, qui a permis à toute une série de meubles pour chambres à coucher, de conception canadienne, d'être fabriqués sous licence en France.

Grâce à cette entreprise conjointe entre

Roger Rougier Inc., de Montréal, et le numéro deux des fabricants de meubles français, le Groupe Gautier, les meubles canadiens auront également leur entrée sur les marchés de 24 autres pays d'Europe, d'Afrique et du Moyen-Orient.

Les nouveaux ensembles, appelés simplement la ligne Gautier-Rougier, furent les grandes vedettes au Salon international du meuble tenu en janvier à Paris.

## Le vent dans les voiles dans les Antilles

San Juan — Porto Rico était l'hôte le mois dernier du très populaire salon de la quincaillerie et des appareils ménagers.

Les produits canadiens allaient de la peinture et des appareils électriques aux moustiquaires, trousse de réparation et couvre-planche en vinyle, en passant par les robinets, le matériel de sécurité et les clôtures électrifiées. Nos exposants y ont rencontré des agents et des distributeurs très intéressés à les représenter, non seulement à Porto Rico, mais à travers les Antilles.

À titre indicatif des possibilités commerciales de cette région, les 7 sociétés canadiennes participantes prévoient pour les douze prochains mois des ventes de près de

1 million de dollars, soit le triple des ventes enregistrées l'an dernier par le même nombre de sociétés.

Les prévisions sont encore plus optimistes pour les salons futurs, et les responsables du ministère des Affaires extérieures planifient déjà leur stratégie de participation au salon de 1986.

Pour de plus amples renseignements sur les possibilités commerciales dans les Antilles ou les salons commerciaux de la région, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5357; ou appeler le centre Info-Export.

# Calendrier de programmes à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 15 mars

Carrefour des marchés mondiaux 85 — Ministère des Affaires extérieures. Une occasion sans pareil de rencontrer le délégué commercial canadien et les spécialistes des échanges internationaux des pays qui vous intéressent. Venez discuter, au cours d'une entrevue personnelle, des possibilités du marché avec des représentants canadiens aux États-Unis, en Europe de l'Est et de l'Ouest, dans les pays en bordure du Pacifique et dans l'Asie du Sud, en Afrique et au Moyen-Orient, ainsi que dans les Antilles et l'Amérique centrale. The Delta Brunswick, Saint-Jean (N.-B.). Renseignements: (800) 267-7406.

### Les 27 et 28 septembre

Commencer à exporter — Ministère du Commerce et du Développement du Nouveau-Brunswick. Les sujets abordés comprennent les exigences relatives aux exportations, le produit et le prix, les données sur le marché, les documents spéciaux nécessaires, la détermination des coûts en vue de l'exportation, les moyens de transport, le financement et les programmes d'aide offerts aux exportateurs. Saint-Jean, frais de 75 \$. Renseignements: M. Jim Hamilton, (506) 453-2876.

### Octobre (date à préciser)

Colloque sur l'exportation — Greater Summerside Chamber of Commerce. Le colloque comportera des exposés par des délégués commerciaux, suivis d'une discussion générale et d'entrevues personnelles. Linkletter Convention Centre, Summerside, environ 20 \$. Renseignements: (902) 436-9651.

## Le Centre

### Le 15 mars

Carrefour des marchés mondiaux 85 — Ministère des Affaires extérieures. Hôtel Loews Le Concorde, Québec. Renseignements: (800) 267-7406.

### Le 19 mars

Le ministère québécois du Commerce extérieur organisera le 19 mars, à Montréal, un séminaire sur les consortiums d'exportation. Le séminaire, qui sera tenu à l'hôtel Le Quatre Saisons, s'adresse à tout exportateur actuel et éventuel. Il vise à renseigner sur la façon et le meilleur moment de constituer des consortiums, leurs objectifs et l'aide financière dont ils peuvent bénéficier. Pour tout renseignement (traduction simultanée français-anglais disponible), communiquer avec Mme Lise Savard au (514) 873-7825.

### Le 25 mars

Atelier sur les achats des institutions financières internationales — Ministère des Affaires extérieures. Dans le cadre du Carrefour des marchés mondiaux 85, le ministère des Affaires extérieures pré-



Conference Board  
du Canada

*Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.*

sentera un atelier spécial sur les grands projets et les modalités d'achat de la Banque mondiale et des banques de développement. Hôtel Royal York, Toronto. Renseignements: (800) 267-7406.

### Les 25 et 26 mars

Carrefour des marchés mondiaux 85 — Ministère des Affaires extérieures. Hôtel Royal York, Toronto. Renseignements: (800) 267-7406.

### Le 27 mars

Entreprises conjointes et transferts de technologie — Board of Trade — Toronto. Déjeuner-causerie, 30 \$. Renseignements: M. John Duff, (416) 366-6811.

### Le 28 mars

Atelier sur les achats des institutions financières internationales — Ministère des Affaires extérieures. Centennial Hall, Convention Centre, London. Renseignements: (800) 267-7406.

### Les 28 et 29 mars

Dixième congrès annuel sur la commercialisation — Conference Board du Canada. Les sujets abordés comprennent la planification de la commercialisation et de la stratégie, les techniques perfectionnées de commercialisation, avec ateliers sur l'économie, la commercialisation des produits industriels et de consommation, les techniques de commercialisation directe, la commercialisation efficace, la mise au point d'un nouveau produit, le comportement du consommateur et l'amélioration de l'avantage concurrentiel. Toronto, 125 à 395 \$ pour membres associés, et 160 à 500 \$ pour les autres. Renseignements: Mme Maureen Cooper, (613) 746-1261.

### Les 3 et 4 avril

L'Inde — Association des manufacturiers canadiens. Skyline Hotel, Toronto, 75 \$. Renseignements: Mme Doreen Ruso, (416) 363-7261.

### Le 16 avril

Deuxième symposium annuel sur le commerce international — Seneca College. Le symposium sera axé sur le commerce de contrepartie et son effet sur notre commerce extérieur. Toronto. Renseignements: M. Roy Neale, (416) 491-5050.

### Le 17 avril

Le commerce en Europe de l'Est — Association des manufacturiers canadiens. Déjeuner-causerie, hôtel Skyline, Toronto, 75 \$. Renseignements: Mme Doreen Ruso, (416) 363-7261.

### Avril (date à préciser)

Colloque sur l'Algérie — Ministère des Affaires extérieures. Des représentants du monde des affaires de l'Algérie viennent au Canada discuter des besoins de leur pays et parler des points saillants du nouveau plan quinquennal de l'Algérie. Toronto. Renseignements: Louise Fortin, (613) 995-8190.

### Du 12 au 31 mai

Cours en gestion internationale — School of Business Administration, University of Western Ontario. Ce cours est axé sur les problèmes que rencontre le gestionnaire sur le marché international. Les sujets abordés comprennent la commercialisation à l'étranger, les finances internationales, les problèmes de relations humaines dans le commerce international, la gestion d'une entreprise internationale et la souveraineté nationale et les multinationales. Spencer Hall, London, 4 960 \$. Renseignements: M. Harold Crookell, I.M.C., (519) 679-2970.

### Les 30 et 31 mai

Zero Inventory Management — McMaster University. Colloque de deux jours avec R.L. Hall, auteur du livre *Zero Inventory* et expert en pratiques de gestion des Japonais. Hamilton, 425 \$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636.

### Mai (date à préciser)

Percer sur le marché américain — McMaster University. On explique clairement au participant comment percer sur ce marché et y survivre, définir des marchés clés, prévoir leur évolution, élaborer une stratégie globale de commercialisation pour les É.-U. et évaluer les options d'entrée sur le marché. On encourage les participants à présenter le cas de leur entreprise, pour discussion et analyse. Hamilton, 425 \$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636.

### Mai (date à préciser)

Soirées d'information sur la commercialisation à l'exportation — Chambre de commerce d'Oakville. Si vous hésitez à vous lancer dans l'exportation ou cherchez à accroître votre marché actuel, le comité du commerce international de la Chambre organise deux fois par an des soirées d'information pour vous venir en aide. Les invités comprennent des personnes ressources du comité qui oeuvrent sur les marchés d'exportation, des représentants des banques internationales et du ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce (qui expliquent les programmes tant fédéraux que provinciaux). Siège régional de Halton, Oakville. Renseignements: Mme Nancy J. Derrer, (416) 845-6613.

### Juin (date à préciser)

Pratiques corporatives japonaises — Mc-

(Voir page 5 : Calendrier.)

## Calendrier de programmes à l'exportation

(Suite de la page 4.)

**Master University.** Survol des raisons expliquant les récents succès commerciaux japonais, avec un accent sur les relations entre le gouvernement et le secteur privé, les pratiques japonaises de gestion, les stratégies corporatives et les problèmes d'organisation pour atteindre un niveau élevé de qualité et de productivité. Tous les participants recevront un dossier résumant l'ensemble des exposés. Hamilton, 425 \$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636.

### Juin (date à préciser)

**Colloques sur les perspectives du Brésil** — Chambre de commerce Brésil-Canada. Les séminaires sur les perspectives du Brésil ont pour objet de sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités de commerce et d'investissement avec le Brésil et au Brésil. Des conférenciers du Brésil et du Canada aborderont tous les aspects de la question lors d'une séance d'une journée. Les participants recevront des documents de référence aux colloques. Montréal et Toronto. Renseignements: M. I.A. Bourgeois, (416) 364-4634.

### Événements mensuels

**Export Networking** — Halton Export Club. Réunions mensuelles avec des conférenciers invités, pour donner aux exportateurs des renseignements à jour et leur faire connaître d'autres organismes de promotion des exportations. C'est l'un des nombreux cercles d'exportation qui se forment de plus en plus partout au Canada. 4 à 5 \$ pour le petit déjeuner. Renseignements: M. Peter Bush, (416) 825-1033.

**Export Club** — Chambre de commerce de Sault Ste-Marie (en collaboration avec le service municipal du développement économique). Cette réunion mensuelle permet à tous les gens qui s'intéressent à l'importation et à l'exportation de se rencontrer. Les conférenciers invités et les participants ont l'occasion d'échanger opinions et conseils. Canadian Motor Hotel, Sault Ste-Marie, 6 \$ pour le petit déjeuner. Renseignements: Mme Suzanne Pihlaja, (705) 949-7152.

## Régions de l'Ouest

### Les 21 et 22 mars

**La négociation** — Executive Programmes, University of British Columbia. Les négociations, les communications, l'évaluation des besoins de l'adversaire et de la situation, les négociations, le marchandage, la résolution des conflits, les manœuvres, les tactiques et les concessions. Les participants entreprendront plusieurs négociations simulées qui seront filmées sur vidéo pour être analysées et commentées

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board of Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: (613) 746-1261, télex: 053-3043.*

par les moniteurs et les autres participants. Vancouver, 450 \$. Renseignements: M. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### Mars (date à préciser)

**Services disponibles aux exportateurs canadiens** — Brandon Industrial Commission, MEIR et ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Brandon. Renseignements: M. Don Hodgson, (204) 949-5942.

### Avril (date à préciser)

**Colloque sur l'Algérie** — Ministère des Affaires extérieures. Des représentants du monde des affaires de l'Algérie viennent au Canada discuter des besoins de leur pays et parler des points saillants du nouveau plan quinquennal de l'Algérie. Calgary. Renseignements: Mme Louis Fortin, (613) 995-8190.

### Du 5 au 11 mai

**Colloque sur la commercialisation à l'exportation** — The Banff Centre School of Management. Le colloque traitera des débouchés éventuels pour le Canada, de la mise au point et de l'application de stratégies précises pour certains marchés, d'ententes efficaces et de techniques de négociation. Un corps enseignant expérimenté et des spécialistes réputés des secteurs privé et public expliqueront aux participants toutes les étapes de la commercialisation à l'exportation. Banff, 1 695 \$. Renseignements: M. Syd Minuk, (403) 762-6129.

### Les 22 et 23 mai

**La négociation** — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver, 450 \$. Renseignements: M. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### Événements mensuels

**Export Club** — Medicine Hat Chamber of Commerce. Groupe récemment constitué pour discuter de problèmes communs en exportation. Renseignements: M. David Cormier, (403) 529-8353.

## À l'étranger

### Le 20 mars

**Séances d'information** offertes par le service de l'information et des affaires publiques de la Banque mondiale. Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements auprès de la Banque, comment soumissionner, les politiques d'achat et les mécanismes de financement de la Banque. Siège social de la Banque mondiale, Washington, D.C. Renseignements: Mme Kristen Babashak, (202) 477-5322. En 1985, la Banque mondiale tiendra d'autres séances d'information les 17 avril, 22 mai, 19 juin, 25 septembre, 23 octobre, 20 novembre et 4 décembre.

## Renforcer les liens auprès de la Corée

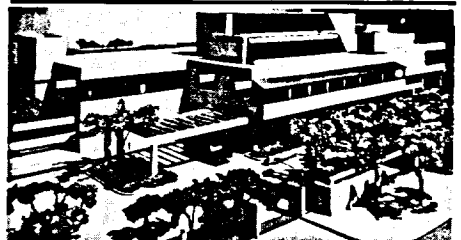
Le ministre du commerce extérieur, M. James Kelleher, a déclaré lors d'un communiqué conjoint émis en Corée, que le commerce entre le Canada et la Corée du Sud atteindrait 3 milliards de dollars d'ici à 1988.

Cette hausse serait attribuable surtout à l'expansion des investissements conjoints dans les secteurs des mines, des forêts et de la technologie de pointe.

M. Kelleher se trouvait en Corée avant de partir pour le Japon en vue d'autres pourparlers commerciaux.

La Corée du Sud est le huitième partenaire commercial du Canada, mais la balance des échanges penche en sa faveur.

Le total des échanges, qui atteignait environ 1,8 milliard de dollars l'an dernier, devrait s'élever à 2 milliards cette année.



**Nouveaux locaux** — Compte tenu de l'accélération de nos échanges commerciaux avec la Chine, le Canada fait construire cette nouvelle ambassade à Beijing (Pékin). C'est la Foundation Company of Canada qui a obtenu le contrat de 4,7 millions de dollars pour la fourniture des matériaux, de l'équipement et des services en vue de ce projet. Cette entreprise a déjà laissé sa marque dans la plupart des grandes villes canadiennes avec des projets comme la tour CN et le centre Eaton à Toronto, la Place Ville-Marie à Montréal et le terminal à grain géant de 200 000 tonnes de Prince Rupert, à Ridley Island.

## Exporter, c'est mettre la main... à la pâte

Henrietta Virga compte bien devenir la reine de la pâte à pizza congelée dans les pays en bordure du Pacifique.

Mme Virga est la fille d'un entrepreneur de New York qui a lancé il y a près de quarante ans son entreprise de pâtes à pizza congelées semi-cuites.

Ses frères fabriquent le produit dans cinq usines américaines, alors qu'elle est propriétaire et exploitante de la Canadian Pizza Crust (Western) Ltd., à Richmond (C.-B.).

Son entreprise exporte déjà plus de 60 % de sa production vers les États-Unis et de nouveaux produits ajoutent encore à la rentabilité de l'entreprise. L'an dernier, les ventes avaient doublé pour atteindre 6 millions de dollars.

Selon le responsable des ventes pour la société, M. Frank Medrano, le succès des produits est attribuable à la qualité supérieure des ingrédients.

M. Medrano vise maintenant les marchés en bordure du Pacifique dont Singapour, Malaisie et Brunei, et il étudie actuellement les programmes d'aide aux exportateurs offerts par les gouvernements fédéral et provincial.

EN BREF

Techniciens recherchés en Chine

La Chine est à la recherche de techniciens étrangers expérimentés à titre de directeur ou de conseiller, pour reprendre en mains certaines de ses industries en difficulté. La Chine invitera plusieurs étrangers expérimentés, entre autres des ingénieurs et des gestionnaires occidentaux à la retraite.

Bien répartir ses contrats

La Gandalf Technologies Inc., de Manotick (Ont.), vient de recevoir d'une société de taxis de New York une commande d'un million de dollars pour la fourniture et l'installation d'un système entièrement informatisé de répartition des taxis. Un porte-parole de Gandalf a précisé que ce contrat avec la Bell Radio Taxi Inc. représentait un premier pas dans l'implantation de la répartition informatisée des taxis à New York, un système qui permet d'accroître la rentabilité d'une flotte de taxis.

Le tiers-monde en formation

L'Agence canadienne de développement international vient de signer une entente de coopération technique d'une valeur d'un million de dollars avec une direction de la Banque mondiale pour venir en aide aux pays du tiers-monde. Cette somme, qui sera dépensée au cours des trois prochaines années, sera consacrée à des cours de formation et du matériel pédagogique.

Ventes de toutes pièces

L'an dernier, les fabricants japonais d'automobiles ont acheté pour environ 51,7 millions de dollars de pièces d'automobiles canadiennes, soit deux fois plus qu'en 1983. Ces ventes devraient continuer de s'accroître cette année, à mesure que les usines japonaises aux États-Unis prendront de l'envergure.

Comme-ci... colza mondial

L'industrie canadienne du colza s'attaquait récemment au marché mondial sur deux fronts, espérant ainsi accroître sa part du commerce international de cette denrée. Une mission composée de sept représentants canadiens rencontrait récemment des responsables de l'industrie du bétail aux Philippines pour les convaincre de remplacer de plus en plus la farine de soja par le colza dans la moulée pour bétail. L'industrie canadienne du colza est également active au Mexique, où l'on relève dans l'industrie locale du broyage des oléagineux un intérêt croissant à l'endroit du colza canadien à titre de source d'huile et de tourteau comestibles.

Excellentes perspectives de ventes à travers tout le Sud

(Suite de la première page.)

pour les exportateurs canadiens.

Le sud américain connaît un taux de croissance phénoménal de plus de 2% par année, qui a fait passer la population de 46 à 56 millions de personnes entre 1970 et 1980.

L'étude, publiée en français et en anglais, analyse systématiquement la région, à partir de l'attrait relatif de ses marchés jusqu'aux divers modes de transport disponibles, l'envergure de ces frais, les documents nécessaires et la façon de réduire les frais de transport en ayant recours à des services comme les entrepôts publics américains et les entrepôts de douane dans les zones franches pour la ré-exportation.

L'étude aborde également des sujets tels les avantages et les inconvénients des principales options de transport, définit les rôles des transporteurs, des transitaires, des courtiers et des organismes privés, et

Rondins en vogue

(Suite de la première page.)

brève visite au Japon.

La brève visite dura cependant deux mois et demi, permettant d'assembler une maison témoin pour l'exposition Otaru, qui avait lieu de juin à août dernier.

Les Murray étaient revenus enchantés de l'accueil des Japonais qui s'intéressent à tout ce qui est canadien. Selon Mme Murray, ils aiment tout ce qui est naturel.

Les maisons de la WPM sont construites de la façon traditionnelle, avec des rondins de l'Alberta écorcées à la scie mécanique par des artisans.

L'exposition permet aux Murray d'ériger la maison témoin à condition qu'elle puisse servir de lieu de repos aux visiteurs, ce qui convenait parfaitement. La construction, l'expédition et l'érection de la maison coûtèrent 18 000 \$, y compris le prix des brochures et autres dépenses.

Cependant, le ministère des Affaires extérieures facilita les choses en accordant une subvention du Programme de développement des marchés d'exportation, payant ainsi la moitié des billets d'avion des Murray et leur versant une indemnité quotidienne.

À la fin de l'exposition, la municipalité d'Otaru ayant acheté la maison pour 26 000 \$, cela permit à la WPM de réaliser un bénéfice sur sa première vente à l'étranger. Depuis, les commandes arrivent régulièrement du Japon.

Depuis quatre ans, la WPM a construit 120 maisons, surtout en Alberta, ainsi qu'une auberge et quelques quadruplex.

donne le nom des principales entreprises de chaque catégorie. L'étude comprend également un glossaire des termes de transport pour vous aider à vous y retrouver.

Selon les fonctionnaires du Ministère, le sud américain présente d'excellentes perspectives de ventes dans plusieurs secteurs, entre autres l'équipement forestier, les produits du bois (allant du bois coupé aux armoires de cuisine) et le bétail de reproduction.

Toutefois, pour offrir ces produits à un prix concurrentiel, il faut choisir le moyen de transport le plus approprié et le moins cher, aucun autre pays n'offrant autant d'options aux exportateurs canadiens.

Parmi les avantages, on relève le nombre de transporteurs offrant des services variés, la fréquence des services, des frais de transport assez raisonnables, la simplicité des documents d'exportation, la rapidité du traitement des commandes et du repérage des expéditions, et la similarité des pratiques et des attitudes commerciales.

On peut se procurer un exemplaire de l'étude dans tous les bureaux régionaux du MEIR ou encore en téléphonant sans frais au centre Info-Export, ministère des Affaires extérieures, au 1-800-267-8376 (dans la région d'Ottawa, 993-6435).

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.

Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).

Télex: 053-3745 (TEIC). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI EA  
C16  
Vol. 3 # 6  
DOCS 2.2

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

# Canadexport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 6

MARCH 25, 1985

## New agricultural policy opening doors to China

China — the world's most populated country — is opening its doors for global business.

And for Canadian exporters that could spell unparalleled opportunity, according to Canadian trade officials.

That marketing potential, they feel, will come from a wholesale agricultural renewal program in the East Asian nation as

### Fall trade fair may be your key to China opportunity — Page 5

it strives to accelerate a modernization drive.

Reputed to have the world's most controlled and centralized economy, China has now given itself a whole new set of agricultural policy goals.

Those goals are being backed by a six per cent, or \$7-billion, share of the nation's budget for the purchase of agricultural equipment and technology.

But the policy shift will mean a brand new approach for Canadians when dealing with the Chinese, since much of the change involves the decentralization of

Turn to Page 6 — What's

## World 'stage' set, players needed

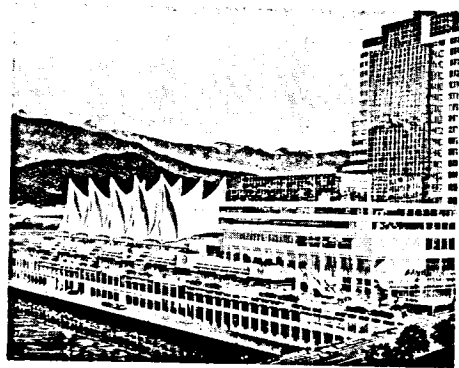
Canadian companies are being offered a unique opportunity to showcase products to an international audience at next year's world fair in Canada — Expo 86.

A corporate display area has been built into Canada Place, the Canadian pavilion at Expo, and recruiting has begun to lease space in the facility which is expected to become a focal point for the international business community at the fair.

The display area, called World Business Showcase, is to remain open for the duration of the six-month fair and offer space from as little as 25 sq. ft. for variable periods from two weeks to six-months.

Expo officials say the centre will offer almost unparalleled opportunities for Canadian firms to meet with world business and government representatives.

"Whatever the size or nature of a company, the World Business Showcase



Canada Place — a futuristic pavilion expected to draw a world-class business audience.

will be an ideal forum for conducting business," says Expo's Richard Gaul.

"It will be an unrivalled opportunity for corporations to communicate their accomplishments and market their ideas, products and services."

The Showcase facility sits atop the grand entrance plaza of the Canada Place complex and is set off by a waterfall tumbling from the main lobby of the Pan Pacific Hotel one floor above. Also above the facility is the World Trade Centre and the Asia Pacific Foundation.

Turn to Page 3 — Canada

## Export claims down sharply in last quarter

Export insurance claims by Canadian exporters were down substantially in the last quarter of 1984, according to the Export Development Corporation.

The Crown agency which insures exporters for up to 90 per cent of their losses, says it paid out \$14-million less in claims in the last quarter than it did in the same period in 1983.

The claims — 33 of them worth some \$1.7-million — were mostly for buyer defaults in the U.S. and Central and South America. Similar defaults in the last quarter of 1983 resulted in 68 claims and settlement costs of \$15.7 million.

The most recent claims involved sales of a wide variety of Canadian goods and services from newsprint to lighting fixtures and roofing products.

EDC provides a wide-range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign-buyers of Canadian products.

## New trade strategy talks begin

A series of cross-Canada talks has been launched by International Trade Minister James Kelleher to help nail down a new national trade development strategy for Canada.

The talks, which began March 19 in Halifax and which will take the trade minister to 15 major centres across the country over a six week period, are designed to identify, primarily, market access and market development problems facing Canadian exporters.

"The meetings will serve as a basis for a Canadian dialogue on the challenges we face in trade," according to Kelleher, who intends

to meet not only with private sector trade groups and individuals but also with provincial officials.

The talks follow the recent release of two trade discussion papers by the minister which have been described as key planks in a new federal agenda for economic renewal.

The discussion papers were on export financing and on securing and enhancing Canadian access to export markets.

"The reasons for releasing these consultative documents," Kelleher said, "are the overwhelming importance of trade in the Canadian economy and our need to assess

Turn to Page 6 — Talks

**INSIDE:**

- Air Canada takes some of the flap out of exporting with its new world cargo service ..... 2
- Canada software firms cash-in on Asian demand .... 3
- Canada's defence industries arming for major U.S. trade show ..... 4
- Want a bigger byte of the U.S. hi-tech market? ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(OTTAWA AREA — 993-6435)

## Trade Watch

### Australia unveils additives

Australia's National Health and Medical Research Council has recommended packaged foods additives be named or numbered under an international system to protect allergy-sensitive consumers. Since not all state governments adopt fully the Council's recommendations, exporters should check with individual state authorities or with the Commercial Division, Canadian High Commission, Commonwealth Ave., Canberra A.C.T., 2600. Telex: (Destination code 71) 62017. Answerback: (DOMCAN AA 62017).

## Marketplace

**Hong Kong** — Canadian hi-tech firms anxious to brand their product expertise on Asian marketplace buyers will get that opportunity here later next month. A two-day seminar/exhibition sponsored by Technology Canada, a committee set up last fall to help promote Canadian hi-tech expertise in Hong Kong, is being planned for April 23-24. For more details, contact Technology Canada, c/o Commission for Canada, Asian House, 15th floor, 1 Hennessey Rd., Wanchai, Hong Kong. Tel: 5-28222.

**Amman** — Canadian manufacturers/suppliers are being invited to take part in the First Royal Jordanian Agricultural Show here April 17-23. Local and foreign exhibitions will include mechanized or protected agricultural systems, water-saving irrigation systems, agricultural packaging materials, veterinary products, food processing equipment, improved seeds, pesticides and fertilizers. For more information contact Commercial Division, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANAD JO).

**Amman** — Canadian Embassy here can recommend local contractors to Canadians interested in \$60-million (U.S.) joint venture urban development project for 42,000 residents. Prequalification submissions close April 4. Interested contractors should authorize embassy to obtain documents and credit their account for courier charges to Canada. Tenders on five-year, package-by-package project likely to be issued in July. Contact Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANAD JO).

**Argentina** — Buenos Aires company seeks Canadian manufacturer of colored naphthalene, either to purchase product or technology. Contact Safety Sacif, Pacheco de Melo 1827, Piso 3, Buenos Aires or the Commercial Division of the Canadian Embassy, Casilla de Correo 3898, Suipacha 1111, Buenos Aires, Argentina. Telex: (Destination code 33) 21383. Answerback: 21383 (CANAD AR).

## Canadian products in demand

# New Zealand marketplace pulling out of the doldrums

Markets for Canadian products are continuing to rebound in New Zealand.

With exports to that South Pacific nation up more than 40 per cent in the first nine months of 1984 to \$128.2-million, Canadian trade officials in Wellington are expecting significant trade gains this year.

A number of large projects, both onshore and offshore, could open up markets even further for Canadian products and expertise, the trade officials say.

They identified the projects as:

- A second offshore platform for processing natural gas from Maui field. Cost estimate for project, \$1-billion (NZ). Contact: R.A. Stickler, gen. mgr., Shell BP and Todd Oil Services Ltd., New Plymouth, Telex NZ 3374, for more detail on project requirements;

- Studies are being conducted for possible extraction and processing of gas liquids from Maui and Kapuni natural gas streams. For more details, contact D.F. Gray, group planning mgr., Petroleum Corp. of New Zealand, P.O. Box 5082, Wellington. Telex: NZ 31146;

- An estimated \$450-million to be spent outside New Zealand on plant and plant equipment for the Waikato coal development project, a 14-year, \$750-million scheme. Maximum New Zealand content required wherever possible through manufacture under licence by overseas suppliers. Contact for more details, I.G. Palmer, Mines Div., Ministry of Energy, P.O. Box 6342, Wellington. Telex: NZ 31341.

Both New Zealand and Australia, although relatively small in terms of population, are considered particularly important markets for Canadian manufactured products. Almost a third of Canada's exports to each of the nations is in manufactured goods.

## African projects aided by CIDA

The Canadian International Development Agency (CIDA) will provide \$4.4-million over the next five years to support agricultural and forestry programs in nine southern Africa countries.

For the forestry project, a \$2.7-million technical assistance venture, CIDA primarily will provide consulting services, including a full-time resident over the five-year period.

CIDA's other \$1.7-million will be used to develop a program aimed at improving agricultural research systems.

The nine southern Africa countries to benefit from both programs are Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzania, Zambia and Zimbabwe.

Canada's main exports to New Zealand last year included sulphur, gasoline, zinc, military items, telephone equipment, newsprint, polyethylene resins, power boilers, cedar lumber, and man-made fibres.

Trade officials, who admit the devaluation of the New Zealand dollar has had a dampening effect on Canada's marketing efforts to that country, say Canadian firms, however, have made significant strides in developing end product sales in such sectors as forestry, power generation, communications, and computing.

An emerging area of opportunity is seen in such petrochemical-based products as polyethylene, polystyrene, plastics, and synthetic rubber items.

Trade officials say it is still in the best interests of Canadian firms to create joint ventures for local manufacturing, for marketing to Australia, as well as marketing to other countries in the rapidly-growing Asia-Pacific region.

For more information on exporting to New Zealand, contact External Affairs' Pacific Trade Development Div., Tel: (613) 995-1281, or call Info Export, toll free.

## Air cargo service to take the flap out of exporting

A new air cargo service which is expected to spell faster, more efficient shipping for Canadian exporters, has been launched by Air Canada.

The national and international cargo-freight-courier service, Express Air Canada, is designed "to provide high-speed delivery of almost anything, almost anywhere," says Bernie Miller, the airline's vice-president of cargo. It's also designed to get the airline a larger chunk of a \$5-billion world cargo market.

Service provided internationally, the airline says, will result in faster shipments to and from Britain, Europe, the Middle East and Africa. It will also include such features as door-to-door pickup and delivery and customs clearance.

A similar service applies to North America where the cargo market is estimated at about \$3-billion a year.

Miller says this year Express Air Canada's target is 350 million pounds of freight, a 25 per cent increase over last year and representing business worth more than \$300-million.



## China studies may pave way for major sales

Negotiations are nearing completion on a \$150-million agricultural project that could see a Canadian company make a major breakthrough in the People's Republic of China.

Interimco Project Engineering Alberta Ltd. has presented the Chinese government with a four-volume, \$200,000 feasibility study for the creation of a huge agricultural, food processing and manufacturing operation in northwest China.

The company is the only one in the field and approval depends on the "strength of the study," says Sten Berg, vice-president of the company, a division of Ottawa's Interimco Inc.

And the Chinese apparently have found that "strength." They have already asked Interimco to conduct a second study for a project of similar size in another region of the country.

If successful, the joint venture deal would see Interimco provide equipment and early management expertise for the vertically integrated beef, dairy and sheep operation. It would also provide spinoffs for other Canadian companies in a number of sectors, including farm machinery and plant equipment, sheep and cattle, the implementations of marketing strategies for dairy products and in the training of Chinese personnel.

## Japan chooses Canadian videotex for use by public

The first commercial public access videotex system in Japan is to be established by Infomart of Canada under a licensing deal signed recently with a Japanese general trading company.

The deal, worth \$400,000 to \$500,000 to Infomart, represents an important breakthrough in the Asian market, according to company president and chief executive officer Robert McConnell.

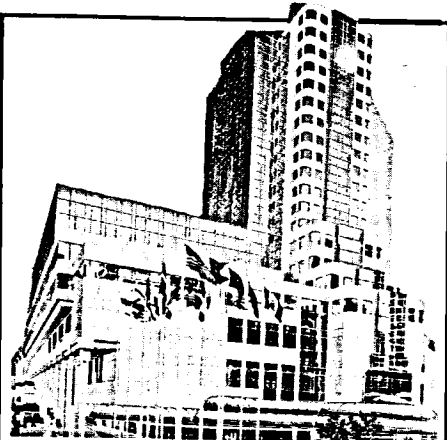
"Our Teleguide system has been selected over heavy competition and shows that Canadian videotex technology is world class," says McConnell.

Licensees Mitsui and Co. will place 50 terminals in busy pedestrian areas in Tokyo by May, hoping to have 150 terminals in place by the end of the year and 500 within three years.

The system, based on Telidon, is similar to Infomart's Teleguide in use in Toronto.

It's a service in which the public can use computer terminals in shopping malls, hotel lobbies and other busy centres to look up information on everything from sports and entertainment events to weather.

The deal marks Infomart's sixth inroad into Japan since Mitsui became its marketing agent in the Far East two years ago.



Canada will showcase its top technological achievements at Canada Place.

## Canada Place: 'Unrivalled opportunities'

Continued from Page One

An adjoining business opportunity centre, will give business visitors access to such federal departments and agencies as External Affairs, Regional Industrial Expansion and the Federal Business Development Bank.

Government representatives will assist international business visitors in expanding their commercial links to Canada, says Gaul, as well as providing Canadian business people with information on Pacific Rim and other international markets.

Canada Place itself, now nearing completion on the downtown Vancouver waterfront, has already attracted significant corporate participation from both public and private sectors.

Scheduled to open early next year, Canada Place will also include a new cruise ship terminal for the Port of Vancouver and, following Expo 86, the enormous exhibit hall housing the Canadian pavilion will be converted to a world-class trade and convention centre.

For more information on display space leasing at the Business Showcase, contact Richard Gaul, Director of Rights, Properties and Corporate Sponsorship for Canada Place, 1700-2000 Granville St., Vancouver, B.C., V6C 1S4. Tel: (604) 682-8622.

## Export sales climb

Canadian exporters sold more than \$9.6 billion worth of goods in world markets in January, reversing a three-month slide in their global sales.

The value of exported goods, according to Statistics Canada, rose 2.6 per cent — or \$245-million — during the month, posting a \$1.5-billion trade surplus in the process.

Best sellers, the agency said, were automotive products, industrial goods and materials, agricultural goods and fish products.

## Software firms trying to fill Asian demand

A group of Canadian software companies was to wrap up a sales mission to Hong Kong and Singapore this week after a 12-day bid to cash-in on what has been described as a "desperate need" for computer software in the Asian marketplace.

The all-computer software export mission was Canada's second foray in six months into that region in pursuit of distribution networks for Canadian products.

The missions have been organized by Toronto-based National Software Workshops of Canada and were part-funded under External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD).

The missions are focussing on Asia, according to National Workshops' Richard Mann, to address a major shortage of computer software in that part of the world.

"Basically the situation in the Asian countries is that there has been major penetration by American hardware vendors unaccompanied by adequate levels of software sales," Mann says.

And the software shortfalls "in areas we have long taken for granted," Mann adds, are significant not only in systems software but also data base tools and applications.

"Whole areas of the economy of any Asian country have hardly been touched by computer based automation, and in engineering, industrial manufacture, science and technology there are massive software shortages," Mann says.

National Workshops is already scheduling additional software missions to Hong Kong and the People's Republic of China in June and December.

For more information on the missions, contact Richard Mann, National Software Workshops of Canada, 493 Durie St., Toronto, Ont., M6S 3V8. Tel: (416) 762-4103/766-8478. Telex: 06-986766.

## April conference to focus free trade

A one-day conference, "Setting the Agenda for Negotiating a New Canada-U.S. Trade Pact," is to be held April 25 at the Prince Hotel in Toronto.

Presented by *The Financial Post* in response to a recent trade discussion paper released by International Trade Minister James Kelleher, the conference will feature Canadian and U.S. speakers.

Deputy U.S. Trade Representative Michael Smith will discuss his administration's response to the possibilities of free trade negotiations and the likely reaction of the U.S. Congress and private sector.

For more information contact Karen Rowland, Financial Post Conferences, Maclean Hunter Bldg., 777 Bay St., Toronto M5W 1A7. Tel: (416) 596-5681.

# Canadian defence industry arming for major U.S. sales

Washington — Canadian manufacturers and suppliers of defence equipment are being urged to take part in one of Washington's major defence equipment shows this summer.



The Aug. 13-15 Marine Corps League Show, to be staged at the Sheraton Washington Hotel, will feature defence equipment exhibits from more than 150 companies from the U.S. and other parts of the world.

This year's event, which is expected to attract more than 10,000 Marine Corps and other military and industry visitors, is ideally suited to companies whose equipment has Marine Corps application.

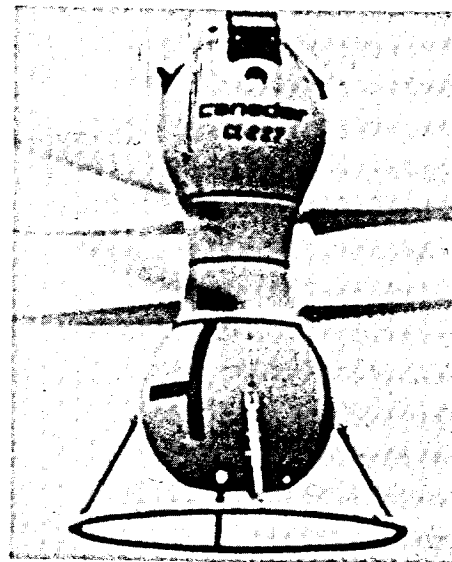
As a small military force — by U.S.

standards — with a specialized role to play, the Marines are often able to procure equipment that the U.S. army cannot.

In addition, the Marines have a high regard for Canadian equipment — GM Canada recently sold them 758 light armored vehicles — and will give Canadian suppliers excellent consideration.

To make the Canadian presence as effective as possible at the show, the Canadian Embassy in Washington is setting up, for the second year, a large Canadian pavilion, complete with Canadian signs and flags.

For more information on this marketing opportunity, or details on how to participate at the show, contact Michael Fine, First Secretary ( Commercial), at the Canadian Embassy in Washington, Tel: (202) 483-5505; or call Info Export.



**Aerial peanut** — Canadair's remote battlefield surveillance system — Sentinel — will be looking for sales at Washington trade show.

## Canada's hi-tech best dazzles buyers in India

New Delhi — Canadian telecommunications equipment is a smash-hit in India's 'Silicone Valley.'

A two-city, 10-day Canadian exhibition and seminar by seven of Canada's telecommunications industry leaders, sent marketing waves right across India, according to trade officials at External Affairs.

And the exhibition/seminars held here and in Bangalore, 1,500 miles to the south, couldn't have been staged at a better time, they said.

India has recently announced incentives for private sector involvement in its hi-tech industry — and set aside \$15-billion for telecommunications systems under a five-year plan.

Canada's expertise in telecommunications over vast distances make it ideally suited for application in India as it launches an upgrading of equipment and technology, trade officials point out.

And although the Indian market is a difficult one to penetrate, marketing perseverance can lead to excellent long-term prospects, they said.

The concurrent exhibitions drew close to 1,000 of India's top scientists, engineers, government officials and joint venture company specialists.

The participating Canadian firms reported prospects for sizeable sales in the coming months.

For more information on hi-tech opportunities in India, contact Neil Peacock at



Kanata Ontario's Mitel Corporation was a popular exhibition at the Indian solo shows.

External Affairs' Pacific Trade Development Division, Tel: (613) 995-1676; or call Info Export toll free.

## Northcon offers a bridge into U.S. marketplace

Seattle — Canada is planning to put its electronics expertise centre stage again this year at Northcon 85 — one of the most popular electronics shows in the U.S.

Now in its fourth year, the show, which has consistently broken all attendance and exhibitor records with each of its previous editions, is scheduled for Oct. 22-24 at the Portland Coliseum in Portland, Oregon.

The Canadian Consulate General in Seattle is co-ordinating Canadian group participation at the show which features electronic components, instrumentation and test equipment, and production and packaging equipment from around the world.

The consulate has negotiated for a Canadian stand of 12 booths in the components and microelectronics section of the show.

"Canadian manufacturers who participated in Northcon 84 in Seattle were very successful and all uncovered substantial new business prospects," the trade spokesman said.

Trade officials here say Northcon is an excellent vehicle for Canadian electronics and advanced technology companies to introduce their products to the Pacific Northwest.

The show, however, they added, is generally sold out six to eight months in advance. Space at the Canadian booth will be allocated on a first-come basis.

For more information on the show, contact Jean-Guy Tardif, Canadian Consulate General, 412 Plaza 600, Sixth & Stewart, Seattle, Washington, 98101-1286. Tel: (206) 443-1777.

## An opportunity to cultivate sales in China

**Beijing** — The first Chinese exhibition intended to present a complete range of agricultural products to meet the country's immediate and future needs is slated for November in this capital city.

And it should be a good opportunity for Canadian agribusiness companies to take advantage of the rapid evolution and opening-up of markets in China, especially in the agricultural sector, according to External Affairs trade officials.



The Nov. 4-10 event, AG CHINA 85 — sponsored by the China Council for the Promotion of International Trade, the Ministry of Agriculture and the National Agriculture Machinery and Chemicals Import and Export Corporations — will also host a panel of international experts dealing with state-of-the-art topics on agricultural growth in China.

In addition, the show will feature individual company seminars expected to attract agriculture managers and technicians from all parts of China.

Some of the key areas the show will focus on include agricultural technology and related products, processing equipment, fertilizers and other agricultural chemicals, as well as equipment and products for small farms and state farms.

Products and services in demand range from animal and poultry breeding stock and animal husbandry technology, to feed and grain, including storage and handling.

Equipment and machinery also designated as import priorities in China include agrobiological and agrotechnological instrumentation and research equipment, irrigation equipment, primary processing

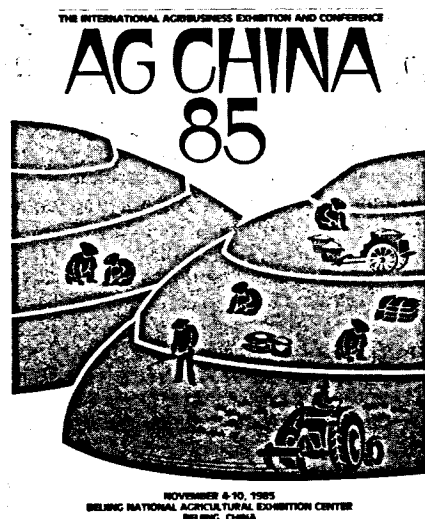
### High priority placed on acquiring new agricultural equipment and technology

and handling equipment, slaughterhouse and veterinary technology and equipment.

The Chinese government has placed a high priority on introducing agricultural equipment and technology to the country, and has attempted to assure the highest quality of the show.

Last year's overwhelming response and large turnout by Chinese from all parts of the country at an agricultural exhibition in Guangzhou, clearly established that the Chinese market holds great promise for Canadian agricultural products and services.

The participating companies at the Canadian pavilion sold most display equipment on site to technology-hungry Chinese agriculturalists.



In addition, numerous contacts established with key technical personnel from throughout China, led to promising prospects for future sales, including a possible \$20-million deal for live cattle and semen.

Other Canadian export opportunities in the agriculture sector include feed mills, seed cleaning and processing plants,

### Huge opportunity exists in virtually all areas of China's agricultural sector

incubation systems, eggs and poultry, potash, vaccine facilities, grain handling, drying and storage systems, dairy operation and milk processing technology.

Additional markets for such Canadian capabilities as food processing, greenhouses, farm machinery, animal feed technology and concentrates were also identified by Canadian trade officials.

Prior to the show, an eight-member Agriculture Canada mission identified a number of other Canadian export opportunities in various regions of China.

Sales prospects included breeding swine, turnkey food facilities, seed potatoes, high-protein animal feed, milk trucks, turnkey embryo transfer operations and canola breeding compensation trade.

Following meetings with senior Chinese trade officials, mission members reported that China's two main priorities in the agriculture field involve dairy cattle and agriculture and food products storing, processing and marketing — all areas of Canadian expertise.

Canadian companies intending to participate in AG CHINA 85 are being urged by trade officials to consider also participating in ASPAT 85 — which will feature a strong agricultural component — slated for the same city five days later.

For more information on AG CHINA 85 or details on how to participate in the show, contact Ken Tyrrell at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1676; or call Info Export.

## Canada wants a bigger byte of U.S. market

**Las Vegas** — With sales still being generated by Canada's record performance at last Fall's COMDEX 84 show, External Affairs is already gearing up for participation at this year's top U.S. hi-tech event.

The Nov. 20-24 show will see an even greater Canadian contingent than the 25 companies from Ontario, Quebec and B.C. which topped their \$9-million on-site sales with more than \$82-million in projected sales last year.

Labelled by many as one of the largest shows of its kind — with more than 100,000 visitors — last year's event also saw the Canadian participants appoint 27 agents and distributors, with another 160 pending.

As a further indication of the popularity of Canadian products, the Canadian companies received more than 2,500 "serious" inquiries at the show.

Although held in the U.S., the show was also directed to such major markets as South America, the U.K., Germany, France, Holland, Italy and Japan.

In addition to featuring computer software, hardware and peripherals, this year's Canadian participants are also expected to include manufacturers of computer furniture.

As breaking into the U.S. market is usually considered crucial to the success of Canadian hi-tech firms, trade officials are strongly urging Canadian companies to participate in the upcoming event.

For more information on the show or details on how to participate — recruiting will start in April — contact Keith Munro at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info Export.



Ottawa-based Simware Inc., a software manufacturer, established sales prospects in both the U.S. and overseas at last year's Comdex show.

**Trade Digest**

**Hand into space from Spar**

The first international sale of a communications satellite system by a Canadian firm was celebrated early last month with the launch of 'Brasilsat,' Brazil's first domestic communications satellite. The system is the first of two — total value \$140-million — built by Canada's Spar Aerospace Ltd. for Embretel, Brazil's national and international telecommunications carrier. Each satellite — the second is scheduled for launch this August — can carry up to 16,000 voice channels and 24 television channels.

**New computer link with China**

A Toronto company is introducing a computer-aided drafting system to the 22,000 manufacturing divisions of China's Ministry of Machine Building Industry. It is the only CAD/CAM product to be marketed and, says Accugraph Corp., if the system is accepted in the new market, the company will undertake to transfer the technology through a joint venture.

**Canada chasing India sale**

Westinghouse Canada Inc. is among several major international groups bidding for the supply of about \$350-million worth of gas turbines to India. The turbines, which could be provided through domestic manufacture under licence and through technological transfers, are for power utilities in New Delhi and Calcutta, and for pipeline transmission use and offshore oil and gas industry developments.

**Mitel pressing U.S. sales**

The recent signing of agreements with three companies in Dallas, New York and Kentucky brings to 10 the number of major U.S. dealers Mitel Corp. of Kanata, Ont. has authorized to sell and service its SX-2000 business telephone switch. The company expects to sign several more dealers in other U.S. regions and reports it has received 36 firm orders for its SX-2000 systems since Jan. 1.

**EDC backs Cameroon projects**

Sales by two Montreal companies to projects in the Republic of Cameroon are being supported by Export Development Corp. financing totalling approximately \$3-million (U.S.), together with parallel financing of some \$1.5-million (Cdn) from the Canadian International Development Agency. In one project, Canron Inc. will supply water distribution piping while in the other, Ag Systems International Consultants Inc. will conduct feasibility and engineering studies for a pilot dairy project.

**What's on the shopping list**

*Continued from Page One*

contracting authority from individual ministries to local government and enterprise.

The program also is expected to result in a substantial reduction in bureaucratic intervention in China as the economic emphasis shifts to individual responsibility and incentives.

The recent rise in productivity in the Chinese agricultural sector is mostly attributed to increased use of fertilizers which trade-officials say, still offer excellent markets, especially for potassium, phosphate or potash-based fertilizers, as well as opportunities in high-efficiency, low toxicity pesticides and chemicals.

Seeds are also high on China's shopping list, as the country can only produce 12 to 15 per cent of its annual needs for seed crops. Good sales prospects include fine seeds for grain and vegetables, oranges, seed testing and processing equipment and virus-free seedling technology and equipment.

In the field of feed grain, the Chinese Ministry of Agriculture is looking for technology and equipment for production and processing of compound feed, feedmills, additives, as well as feeding and feeding equipment for 50-200 head dairy herds.

With 45 per cent of China's 25 million acres of arable land irrigated — one of the highest percentages in the world — the country is also in the market for new technology and irrigation equipment to further enhance its extensive double and triple cropping — a

major factor in its recent productivity explosion.

On the livestock market, numerous sales prospects exist as a result of the Chinese government's relaxation of restrictions on private enterprise aimed at encouraging individual animal rearing.

Extensive opportunities exist in livestock handling systems, feed lot management, animal nutrient materials, breeding stock — especially dairy cattle — lean meat pigs, embryo and semen technology, pastureland improvement and chicken breeding stock.

China also has an urgent need to vastly improve its foodstuff handling and storage and basic processing capabilities. Equipment needed ranges from machinery for post-harvest preservation to processing and transportation of rice, potatoes and other vegetables, tea and coffee, fruit and milk.

Machinery and equipment opportunities include tractors, loaders, plows, harrows, spreaders, planters, seeders, cultivators, harvesters, mowers, balers, rakes, stackers and silage trailers, as well as maintenance equipment.

Given China's needs in virtually every area of agri-business activity, trade officials point out that Canada's agricultural equipment manufacturers, agrotechnicians and livestock farmers all have an excellent chance to get in on this major new world market.

For more information on trade opportunities in China, contact External Affairs' East Asia Development Division (PET), Tel: (613) 995-8244; or call Info Export.

**Talks scheduled across Canada**

*Continued from Page One*

the most effective means to promote it."

The minister added that exports now account for almost a third of Canada's Gross Domestic Product and for more than three million jobs. "Every \$1-billion of additional exports means 16,000 jobs in Canada," he said.

While meetings will have already taken place in Halifax, Charlottetown, Vancouver, Calgary and Edmonton by this week, other sessions planned include:

Montreal, April 1; Saskatoon, April 16; Winnipeg, April 17; London and Kitchener, April 22; Toronto, April 23; Sudbury, April 26; Moncton, May 1; St. John's, May 2; and Quebec City, May 3.

For more information on meeting schedules contact your regional DRIE office, or call Info Export at External Affairs for contact names and phone numbers.

**Did we miss you?**

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI EA  
CIGF  
#3 #6  
DOCS c.1

# Canadexport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 6

LE 25 MARS 1985

## La Chine cultive une politique d'ouverture

La Chine s'ouvre à nouveau au commerce extérieur.

Des changements sont mis en œuvre à un rythme accéléré pour permettre au pays le plus peuplé au monde, avec son milliard d'habitants, de moderniser le plus rapidement possible son économie, en particulier dans le secteur agricole.

L'économie de la Chine était l'une des

### Une foire vous qui promet de belles récoltes — Voir page 5.

plus centralisées et contrôlées au monde. Mais ses dirigeants viennent d'adopter un nouvel ensemble d'objectifs pour la politique agricole, dont l'amélioration du rendement économique par l'implantation

d'unités locales de production, la réduction de l'ingérence bureaucratique et la mise en valeur de l'initiative et de la responsabilité individuelles.

L'agriculture compte 6 % du budget du pays, avec plus de 7 milliards de dollars réservés à l'achat d'équipement et de technologie de première nécessité.

(Voir page 6 : Matériel.)

## Le Canada reçoit le monde entier

Les sociétés canadiennes ont une occasion unique de faire connaître leurs produits à l'échelle internationale lors de la prochaine exposition universelle, Expo 86, qui aura lieu au Canada.

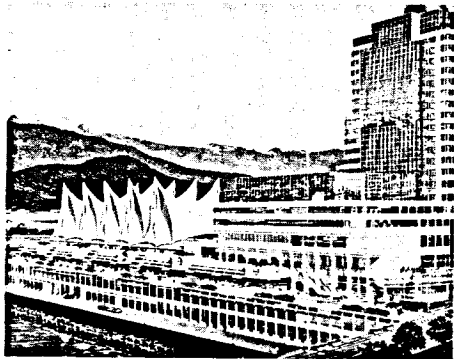
Canada Place, le pavillon canadien à Vancouver, comportera en effet une section réservée à l'exposition des produits de



nos entreprises. On a d'ailleurs déjà commencé à louer des emplacements qui devraient attirer des gens d'affaires de tous les pays.

Cette section du pavillon canadien, le World Business Showcase, restera ouverte au cours des six mois de l'exposition. On peut y louer des emplacements d'une superficie de 25 pieds carrés ou plus, pour des périodes allant de deux semaines à six mois.

Ainsi, quelle que soit l'envergure d'une entreprise, elle pourra profiter de cette



Le pavillon avant-garde canadien attirera le monde entier.

occasion sans pareille pour rencontrer des gens d'affaires et des hauts fonctionnaires de tous les pays du monde et leur faire connaître ses produits et ses services.

La section réservée aux entreprises, qui occupe la mezzanine au-dessus de l'entrée principale du pavillon canadien, est mise en valeur par une chute d'eau qui tombe du hall principal de l'hôtel Pan Pacific, un étage plus haut. On retrouve également au-

(Voir page 3. Des débouchés.)

## La S.E.E. rapporte des exportations moins sinistres

Le nombre de sinistres réglés par la Société pour l'expansion des exportations a subi une nette diminution au cours du dernier trimestre de 1984.

La Société, qui assure les exportateurs jusqu'à concurrence de 90 % de leurs pertes, a déclaré avoir versé pour 14 millions de dollars de moins en indemnités au dernier trimestre de 1984 qu'au cours de la même période en 1983.

Les sinistres, au nombre de 33 pour un total de 1,7 million de dollars, étaient pour la plupart attribuables à une carence d'acheteurs des États-Unis, d'Amérique centrale ou d'Amérique du Sud. Au cours de la même période en 1983, de telles carences avaient entraîné 68 sinistres se chiffrant à 15,7 millions de dollars.

Les sinistres réglés récemment portaient sur des ventes de produits et de services canadiens très variés, allant du papier journal aux appareils d'éclairage, en passant par les matériaux de toiture.

## Consultations... commerciales

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a lancé une série de réunions consultatives à travers le Canada, en vue de mettre sur pied une nouvelle stratégie nationale d'expansion du commerce canadien.

Les réunions, qui débutèrent à Halifax le 19 mars, permettront au Ministre de se rendre, en l'espace de six semaines, dans les 15 principales villes canadiennes pour recueillir les opinions sur les grands problèmes d'accès aux marchés et d'expansion commerciale auxquels se heurtent les exportateurs canadiens.

Selon M. Kelleher, qui a l'intention de rencontrer non seulement des représentants commerciaux et des particuliers du secteur privé mais également des fonc-

tionnaires des provinces, « Ces réunions permettront de jeter les bases d'un dialogue canadien sur les défis auxquels nous faisons face sur le plan commercial. »

Les réunions font suite à deux documents de travail sur l'accès aux marchés et le financement des exportations, que le Ministre a récemment rendus publics dans le cadre du programme de relance économique préconisée par le gouvernement.

Aux dires du Ministre, « Le gouvernement fédéral a préparé ces documents de consultation parce que le commerce revêt une importance considérable pour l'économie canadienne et que nous devons examiner les moyens les plus efficaces d'accroître nos échanges. »

(Voir page 6 : Réunions.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Le service de messageries d'Air Canada prend de nouvelles envolées au pays et à l'étranger .. 2
- Le Canada compte bien combler la pénurie de logiciels en Asie ..... 3
- Un salon américain vous permet d'ajuster votre tir ..... 4
- Pour bien 'récolter' en Chine, il faut bien 'semer' ..... 5



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LÀ

### L'Australie réglemente les additifs

Le National Health and Medical Research Council (NH&MRC) d'Australie vient de recommander que la présence de chaque additif dans les aliments emballés soit indiquée par son nom ou un numéro correspondant à un code international, afin de prévenir les gens qui peuvent être sensibles ou allergiques à certains ingrédients. On invite les exportateurs à vérifier auprès des autorités locales s'ils doivent se conformer à ces recommandations, ou encore à communiquer avec le service commercial du haut-commissariat du Canada, Commonwealth Ave., Canberra A.C.T. 2600. Téléc : (code de destination 71) 62017. Indicatif : (DOMCAN AA 62017).

### Marchés mondiaux

**Hong Kong** — Les sociétés canadiennes qui désirent lancer leurs produits à technologie de pointe sur le marché asiatique auront l'occasion de faire un premier pas en ce sens le mois prochain, à Hong Kong. Technology Canada, un comité mis sur pied l'automne dernier pour promouvoir la technologie de pointe à Hong Kong, présentera en effet un colloque et une exposition les 23 et 24 avril prochain. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Technology Canada, c/o Commission for Canada, Asian House, 15th floor, 1 Hennessy Rd., Wanchai, Hong Kong. Tél. 5-282222.

**Jordanie** — Les fabricants et fournisseurs canadiens sont invités à participer au premier salon royal de l'agriculture de Jordanie, qui aura lieu dans la capitale du 17 au 23 avril.

Par ailleurs, l'ambassade du Canada en Jordanie peut recommander des entrepreneurs locaux aux sociétés canadiennes qui voudraient former une entreprise conjointe en vue d'un projet d'aménagement urbain visant le logement de 42 000 personnes, avec des investissements de 60 millions de dollars américains. Date limite pour s'inscrire à l'étape de pré-admissibilité: le 4 avril. Les entrepreneurs intéressés devraient autoriser l'ambassade à obtenir les documents nécessaires en leur nom et à porter à leur compte les frais d'expédition au Canada par messenger. Pour plus de détails communiquer avec l'ambassade du Canada, Amman, Jordanie. Téléc : (code de destination 493) 23080. Indicatif : 23080 (CANAD JO).

**Argentine** — Une société de Buenos Aires est à la recherche d'un fabricant canadien de naphthalène coloré, pour en acheter le produit ou acquérir la technologie de fabrication. Pour plus de détails, communiquer avec Safety Sacif, Pacheco de Melo 1827, Piso 3, Buenos Aires, ou encore avec le service commercial de l'ambassade du Canada, casilla de Correo 3898, Suipacha 1111, Buenos Aires, Argentine. Téléc : (code de destination 33) 21383; indicatif 21383 (CANAD AR).

## Produits canadiens recherchés

# Gros projets à décrocher jusqu'en Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande offre toujours de plus en plus de débouchés aux produits canadiens.

Nos exportations ont d'ailleurs augmenté de plus de 40 % au cours des neuf premiers mois de 1984, pour atteindre 128,2 millions de dollars, avec d'autres progrès considérables prévus pour cette année.

Selon nos délégués commerciaux à Wellington, plusieurs grands projets pétroliers, sur terre et en mer, pourraient offrir des débouchés très intéressants pour les compétences et les produits canadiens. Les principaux projets sont les suivants :

- Une deuxième plate-forme au large pour le traitement de gaz naturel du gisement Maui. Le projet devrait coûter autour d'un milliard de dollars néo-zélandais. Pour plus de détails, communiquer avec R.A. Stickler, gen. mgr, Shell BP and Todd Oil Services Ltd., New Plymouth, téléc : NZ 3374.

- Des études sont en cours pour déterminer s'il est possible d'extraire et de traiter des liquides au cours du traitement du gaz naturel de Maui et Kapuni. Pour plus de détails, communiquer avec D.F. Gray, group planning manager, Petroleum Corp. of New Zealand, P.O. Box 5082, Wellington, téléc : NZ 31146.

- La Nouvelle-Zélande compte importer pour 450 millions de dollars d'équipement et d'installations d'usine en vue du projet houiller de Waikato qui exigera des investissements de 750 millions de dollars étalés sur quatorze ans. Le contenu néo-zélandais doit être le plus élevé possible lorsqu'il s'agit de fabrication sous licence. Pour plus de détails, communiquer avec I.G. Palmer, Mines Div., Ministry of Energy, P.O. Box 6342, Wellington.

## L'ACDI se lance en Afrique australe

Au cours des cinq prochaines années, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) consacrera 4,4 millions de dollars aux programmes forestiers et agricoles de neuf pays de l'Afrique australe.

Dans le projet forestier, bénéficiant d'une aide technique de 2,7 millions de dollars, l'ACDI offrira surtout des services de consultation, dont la présence sur place et à plein temps d'un conseiller au cours des cinq années.

L'autre tranche de 1,7 million de dollars ira à la mise au point d'un programme visant l'amélioration de systèmes de recherche agricole.

Les neuf pays qui pourront bénéficier de ces deux programmes sont l'Angola, le Botswana, le Lesotho, le Malawi, le Mozambique, le Swaziland, la Tanzanie, la Zambie et le Zimbabwe.

ton, téléc : NZ 31341.

La Nouvelle-Zélande et l'Australie, malgré leur population relativement faible, constituent des marchés particulièrement importants pour les produits canadiens manufacturés qui comptent pour près du tiers des exportations du Canada vers ces deux pays.

Malgré la dévaluation du dollar néo-zélandais, les entreprises canadiennes ont réalisé des progrès considérables en vue de la vente de produits finis dans divers secteurs, dont la foresterie, la production d'électricité, les communications et l'informatique.

Les perspectives semblent également prometteuses pour des produits pétrochimiques comme le polyéthylène, le polystyrène, les plastiques et le caoutchouc synthétique.

Les délégués commerciaux indiquent finalement que les sociétés canadiennes ont tout intérêt à se lancer en entreprise conjointe pour la fabrication locale, ce qui mène à la commercialisation en Australie et dans les autres marchés en pleine expansion de l'Asie et du Pacifique.

Pour tout renseignement sur les débouchés en Nouvelle-Zélande, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1281 ; ou appeler le centre Info-Export.

## Les messageries décollent bien

Air Canada vient de lancer un nouveau service de transport aérien plus rapide et plus efficace, susceptible d'intéresser les exportateurs canadiens.

Ce service national et international de messagerie et de transport des marchandises, appelé Express Air Canada, a pour but de permettre la livraison très rapide de presque n'importe quoi, n'importe où.

Le vice-président au transport des marchandises d'Air Canada, M. Bernie Miller, indique que la société compte ainsi se tailler une place plus importante dans le marché mondial du transport des marchandises, estimé à 5 milliards de dollars.

Le service international sera ainsi accéléré entre le Canada et la Grande-Bretagne, l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, et comprendra le ramassage et la livraison des colis d'une adresse à l'autre ainsi que le dédouanement.

Le même service est offert à l'intérieur de l'Amérique du Nord, où le marché du transport des marchandises est estimé à 3 milliards de dollars par an.

### « Étudier » la Chine peut rapporter gros

Les négociations sont sur le point d'aboutir en vue d'un projet agricole de 150 millions de dollars qui pourrait permettre à une société canadienne d'effectuer une percée importante en République populaire de Chine.

La Interimco Project Engineering Alberta Ltd., filiale de l'Interimco d'Ottawa, vient de remettre au gouvernement chinois une étude en quatre volumes, réalisée au coût de 200 000 \$, portant sur la possibilité d'implanter un énorme complexe d'agriculture, de transformation des aliments et de fabrication dans le nord-ouest de la Chine.

Selon le vice-président de la société, M. Sten Berg, son entreprise étant la seule en lice, l'approbation du projet dépend de la valeur de l'étude, que les Chinois semblent d'ailleurs apprécier, car ils ont déjà demandé à Interimco d'en effectuer une deuxième pour un projet de même envergure dans une autre région du pays.

Si l'on en arrive à une entente d'entreprise conjointe pour ce projet, Interimco fournira l'équipement et les compétences de gestion de départ pour cette industrie intégrale du bœuf, du lait et du mouton.

Il y aurait également des retombées pour d'autres sociétés canadiennes dans nombre de secteurs, entre autres les machines et les installations, le bétail, la mise en œuvre de stratégies de commercialisation pour les produits laitiers et la formation du personnel chinois.

### Vidéotex canadien adopté au Japon

Suite à une entente de licence signée récemment avec une société japonaise de commerce général, c'est une société canadienne, Infomart, qui fournira le premier système commercial de vidéotex d'accès public à être implanté au Japon.

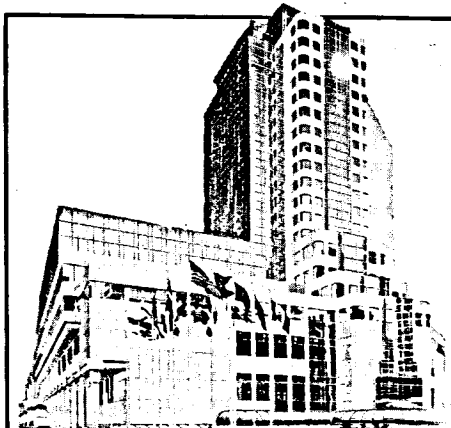
La transaction, qui rapportera de 400 à 500 000 \$ à Infomart, constitue une percée importante sur le marché asiatique.

Selon le président-directeur général d'Infomart, M. Robert McConnell, le système Teleguide de son entreprise a devancé une concurrence très vive, ce qui démontre la supériorité mondiale de la technologie canadienne de vidéotex.

Le partenaire japonais, Mitsui and Co., installera 50 terminaux d'ici à mai dans des secteurs à forte densité piétonnière de Tokyo, et espère en installer 150 d'ici la fin de l'année et 500 d'ici trois ans.

Le système, élaboré à partir de la technologie Télidon, est semblable au Teleguide d'Infomart déjà utilisé à Toronto. Ce service permet au public d'utiliser des terminaux dans des centres commerciaux, des halls d'hôtels et autres endroits très fréquentés, pour obtenir des renseignements sur toutes sortes de sujets tels les sports, les spectacles ou la météo.

Cette entente constitue la sixième transaction au Japon pour Infomart depuis deux ans lorsque Mitsui est devenu son agent de commercialisation en Extrême-Orient.



Expo 86 mettra en vedette les plus grandes réalisations technologiques du Canada.

### Des débouchés à l'échelle mondiale

(Suite de la première page.)

dessus de cette section le World Trade Centre et l'Asia Pacific Foundation.

Un centre voisin de débouchés commerciaux permettra aux visiteurs des milieux d'affaires d'entrer en contact avec des ministères et organismes fédéraux, dont celui des Affaires extérieures, de l'Expansion industrielle régionale et la Banque fédérale de développement.

Des représentants gouvernementaux aideront les gens d'affaires étrangers à créer des liens commerciaux avec le Canada et pourront renseigner les gens d'affaires canadiens sur les débouchés des pays en bordure du Pacifique et d'ailleurs dans le monde.

Le pavillon du Canada, dont la construction est presque terminée sur un quai du centre-ville de Vancouver, a déjà attiré une participation importante des secteurs public et privé. Son ouverture est prévue pour le début de l'an prochain.

Le pavillon comportera un nouveau quai pour les navires de croisière. Après Expo 86, l'énorme salle d'exposition du pavillon deviendra un palais des congrès et du commerce d'envergure mondiale.

Pour tout renseignement sur la location d'espaces dans la section commerciale du pavillon canadien, communiquer avec M. Richard Gaul, Director of Rights, Properties and Corporate Sponsorship for Canada Place, 1700-200 Granville St., Vancouver (C.-B.) V6C 1S4. Tél. : (604) 882-8622.

### Exportations en hausse

Après trois mois de baisses, la valeur des exportations canadiennes remonte la pente, accusant 9,6 milliards de dollars pour le mois de janvier.

Selon Statistique Canada, la valeur des exportations canadiennes en janvier a augmenté de 2,6 %, soit de 245 millions de dollars, ce qui se chiffre par un excédent commercial de 1,5 milliard de dollars.

Nos meilleures ventes à l'étranger comprenaient les produits de l'automobile, les produits industriels, agricoles et du poisson.

### Grosse pénurie de logiciels en Asie

Profitant de la demande croissante en logiciel sur le marché asiatique, des représentants de sociétés canadiennes de logiciel sont rentrés cette semaine d'une mission commerciale de douze jours à Hong Kong et Singapour.

Axée entièrement sur le logiciel, cette deuxième visite en six mois était constituée de sociétés canadiennes qui cherchent dans cette région des réseaux de distribution pour leurs produits.

Les missions étaient organisées par la National Software Workshops of Canada, de Toronto, avec un financement partiel obtenu en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du ministère des Affaires extérieures.

Selon M. Richard Mann, de la National Workshops, ces missions en Asie visaient à répondre à un besoin très pressant en matière de logiciels dans cette partie du monde.

Selon lui, si le matériel informatique américain s'est implanté profondément dans les pays asiatiques, le logiciel n'a cependant pas suivi. De plus, on fait état de nombre de pénuries en logiciel de systèmes, d'outils et d'applications de banques de données, dans des secteurs que l'on croyait bien pourvus.

M. Mann précise que des secteurs complets de l'économie de tous les pays asiatiques commencent à peine à s'ouvrir à l'automatisation informatisée. En outre, il existe de graves pénuries de logiciels en génie, en fabrication industrielle, en sciences et en technologie.

De nouvelles missions de logiciels vers Hong Kong et la République populaire de Chine sont prévues pour juin et décembre.

Pour de plus amples renseignements sur ces missions, communiquer avec M. Richard Mann, National Software Workshops of Canada, 494 Durie St., Toronto (Ont.) M6S 3V8. Tél. : (416) 762-4103 ou 766-8478. Téléc. : 06-986766.

### Échanges à venir sur le libre-échange

Le Prince Hotel de Toronto sera l'hôte le 25 avril d'une conférence portant sur les sujets de négociation en vue d'un nouveau pacte commercial canado-américain.

Le *Financial Post* a organisé cette conférence à partir du document de travail présenté récemment par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher. Les conférenciers proviendront tant du Canada que des États-Unis.

Le sous-ministre américain au Commerce, M. Michael Smith, traitera de la réaction de son gouvernement aux possibilités de négociation en vue d'un libre-échange, ainsi que des réactions probables du Congrès et du secteur privé américains.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Mme Karen Rowland, Financial Post Conferences, Maclean Hunter Bldg., 777 Bay St., Toronto M5W 1A7. Tél. : (416) 596-5681.

# C'est l'occasion d'ajuster votre tir aux États-Unis

Washington — Les fabricants et fournisseurs canadiens de matériel de défense sont invités à participer cet été à l'un des cinq grands salons spécialisés qui ont lieu chaque année à Washington.



Le Sheraton de Washington sera l'hôte du 13 au 15 août prochain, du Marine Corps League Show, où plus de 150 sociétés des États-Unis et d'ailleurs exposeront du matériel de défense.

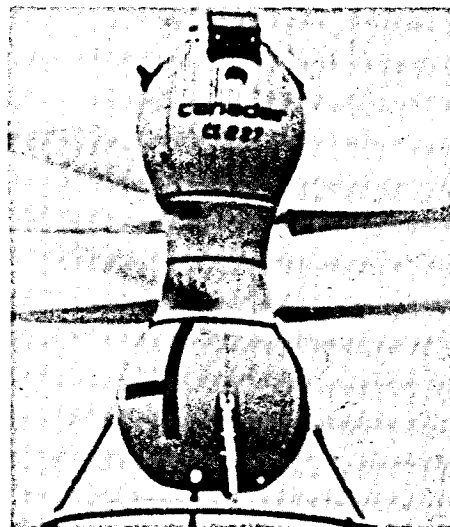
L'événement de cette année, qui devrait attirer plus de 10 000 visiteurs du Marine Corps et d'autres secteurs militaires et industriels, convient particulièrement aux sociétés dont le matériel est susceptible d'intéresser les Marines.

À l'échelle américaine, il s'agit d'une force militaire de petite envergure mais son rôle spécialisé lui permet d'acheter du matériel qui n'intéresserait pas l'ensemble de l'armée américaine.

De plus, les Marines tiennent le matériel canadien en très haute estime. À titre d'exemple, GM du Canada leur a récemment vendu 758 véhicules blindés légers.

Pour mieux faire sentir la présence canadiennes au salon, l'ambassade du Canada à Washington installera pour la deuxième année consécutive un grand pavillon, avec affiches et drapeaux à l'emblème du Canada.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Fine, premier secrétaire (affaires commerciales), ambassade du Canada à Washington, tél. : (202) 483-5505; ou appeler le centre Info-Export.



**Sentinelle volante** — Ce système téléguidé de surveillance du terrain, de Canadair, sera à l'affût des débouchés au salon du matériel de défense à Washington.

## Notre technologie de pointe marque des points en Inde

Nouvelle-Delhi — Un salon exclusivement canadien de produits de télécommunications a créé une forte impression en Inde.

Le salon, présenté conjointement avec un colloque à la Nouvelle-Delhi et à Bangalore, à 1 500 milles plus au sud, a permis à sept grandes sociétés canadiennes de l'industrie des télécommunications de présenter pendant dix jours les plus récentes innovations de leur industrie.

L'Inde ayant annoncé récemment l'octroi de stimulants pour intéresser le secteur privé à l'industrie à technologie avancée du pays et l'affectation de 15 milliards de dollars pour l'implantation de réseaux de télécommunications dans le cadre du prochain plan quinquennal, les sociétés canadiennes n'auraient pu choisir un meilleur moment pour faire connaître leurs produits.

Les salons avaient lieu en même temps que des colloques qui ont attiré près d'un millier de responsables indiens du gouvernement, des sociétés d'entreprises conjointes et des secteurs des sciences et du génie.

Le Canada s'est acquis une vaste expérience des télécommunications sur de grandes distances, ce qui en fait un partenaire idéal pour l'Inde qui prévoit moderniser son équipement et sa technologie de communications.

Il est difficile de percer sur le marché indien, mais la persévérance peut mener à des contrats à long terme. Tous les participants canadiens s'attendaient à réaliser des ventes importantes au cours des prochains mois.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés en technologie de pointe en Inde, communiquer avec M. Neil Peacock,



*La Mitel Corp. de Kanata (Ont.) était au nombre des sociétés canadiennes fort remarquées à notre salon en Inde.*

Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1676; ou appeler le centre Info-Export.

## Salon américain à composante bien canadienne

Seattle — Le Canada mettra de nouveau en vedette ses compétences en électronique lors de l'un des salons spécialisés les plus populaires aux États-Unis, soit NORTHCON 85.

Tenu au Portland Coliseum, à Portland (Oregon), du 22 au 24 octobre, le salon a jusqu'ici toujours battu tous les records de participation lors de ses trois premières éditions.

C'est le consulat général du Canada à Seattle qui coordonnera la participation canadienne à ce salon qui mettra en montre des composants électroniques, des instruments d'analyse, de production et d'emballage du monde entier.

Le pavillon canadien comprendra 12 stands dans la section des composants et de la microélectronique, offrant aux sociétés canadiennes d'électronique et de technologie de pointe un excellent moyen de présenter leurs produits aux États américains du nord-ouest du Pacifique.

Cependant, il ne faut pas oublier que le salon affiche normalement complet de six à huit mois avant l'ouverture. Ainsi, au pavillon canadien, ce sera également la règle de premier venu, premier servi, qui prévaudra pour toutes les compagnies désireuses d'exposer.

Les sociétés canadiennes qui participèrent au salon 84 furent toutes enchantées des résultats obtenus, y découvrant nombre de débouchés pour leurs produits.

Pour tout renseignement sur le salon, s'adresser à M. Jean-Guy Tardif, consulat général du Canada, 412 Plaza 500, Sixth & Stewart, Seattle (Washington) 98101-1286. Tél.: (206) 443-1777. Téléx: 328762, indicatif DOMCAN SEA.



## Qui 's'aime' bien récolte bien en Chine populaire

Beijing — C'est à Beijing (Pékin) cet automne que la Chine accueillera son premier salon couvrant tout l'éventail des produits agricoles, visant ainsi à répondre aux besoins actuels et futurs du pays.

Selon nos délégués commerciaux, il s'agit là d'une très bonne occasion pour les sociétés agricoles canadiennes d'aborder ce marché et de profiter de l'ouverture et de l'évolution rapide de la Chine, surtout en agriculture.



Le salon AG CHINA 85, parrainé par le Conseil de Chine pour la promotion du commerce international, le ministère de l'Agriculture et les sociétés nationales d'importation de produits chimiques et de machines agricoles, accueillera également du 4 au 10 novembre un groupe de spécialistes internationaux qui traiteront des sujets de l'heure.

Parmi les secteurs clés du salon, mentionnons la technologie agricole et les secteurs connexes, l'équipement de transformation, l'engrais et autres produits chimiques agricoles, et les produits et le matériel pour les fermes d'État et les petites exploitations.

Les produits et les services en demande comprennent le bétail et la volaille de reproduction, la technologie de l'élevage, le grain et le fourrage ainsi que leurs techniques de stockage et de manutention.

L'équipement et les machines figurent également parmi les priorités d'importation de la Chine, entre autres le matériel de recherche et les instruments agrobiologiques et agrotechniques, l'équipement

### La priorité est accordée à l'achat de matériel agricole et de technologie de pointe.

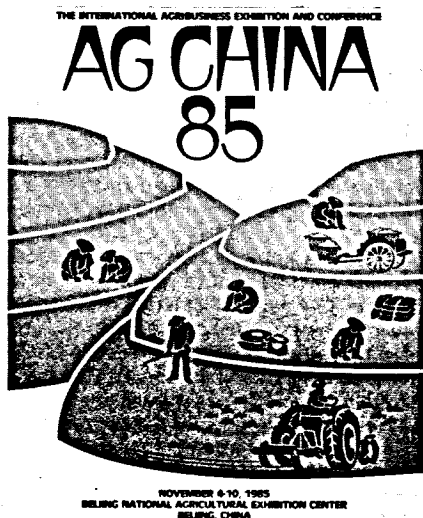
d'irrigation, le matériel de manutention et de transformation primaire ainsi que le matériel et la technologie de soins vétérinaires et d'abattage.

Le gouvernement chinois, qui accorde la priorité à l'introduction d'équipement et de technologies agricoles modernes au pays, a tout fait pour assurer la qualité supérieure du salon qui devrait attirer d'importants responsables agricoles de partout en Chine.

L'an dernier, Guangzhou était l'hôte d'un salon de matériel agricole qui avait attiré un nombre extraordinaire de visiteurs de partout au pays.

Des centaines de spécialistes chinois de l'agriculture avaient littéralement pris d'assaut le kiosque canadien. Les onze sociétés canadiennes participantes n'avaient donc aucune difficulté de vendre sur place la plupart des produits exposés.

De plus, les nombreux contacts établis avec des cadres clés partout en Chine



laissent prévoir des débouchés très intéressants, dont la possibilité d'un contrat de 20 millions de dollars pour du sperme et du bétail.

Les autres possibilités comprennent des usines d'aliments, des usines de nettoyage et de traitement de la semence, des systèmes

### Pratiquement tous les domaines du secteur agricole offrent d'énormes débouchés.

d'incubation, des œufs et de la volaille, de la potasse, des installations de vaccination, des systèmes de manutention, de séchage et d'entreposage du grain, des installations pour produits laitiers et la technologie de transformation du lait.

Avant le salon, huit membres d'une mission du ministère canadien de l'Agriculture avaient également parcouru la Chine pour définir d'autres possibilités d'exportations canadiennes dans plusieurs régions et provinces de la Chine.

Les secteurs intéressants comprenaient le porc de reproduction, des usines alimentaires clés-en-mains, des pommes de terre de semence, des aliments à haute teneur en protéines, des camions pour le lait et des installations clés-en-mains de transfert des embryons.

La mission canadienne avait également constaté que les organismes agricoles chinois sont maintenant disposés à payer en devises étrangères, bien qu'ils préfèrent toujours les entreprises conjointes.

Les délégués commerciaux suggèrent donc fortement aux sociétés canadiennes qui voudraient participer au salon AG CHINA 85 de s'inscrire également au salon ASPAT 85 (voir *CanadExport* vol 3 n° 4, p. 4) qui comportera un fort volet agricole et qui aura lieu dans la même ville seulement cinq jours plus tard.

Pour de plus amples renseignements sur le salon AG CHINA 85 ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1676; ou appeler le centre Info-Export.

## Notre logiciel joue le numéro gagnant au salon de Las Vegas

Las Vegas — Les sociétés canadiennes qui ont participé l'automne dernier au salon COMDEX 84 ont réalisé des ventes records et les commandes continuent d'arriver, ce qui incite le ministère des Affaires extérieures à se préparer déjà en vue de l'édition de cette année de cet événement.

COMDEX est le plus important salon de l'informatique aux États-Unis. L'édition prévue du 20 au 24 novembre prochain verra donc une participation canadienne encore plus importante.

L'an dernier, le salon avait accueilli plus de 100 000 visiteurs tandis que les 25 sociétés participantes du Québec, de l'Ontario et de C.-B. réalisèrent des ventes sur place de 9 millions de dollars tout en prévoyant des ventes ultérieures de plus de 82 millions.

Les sociétés canadiennes avaient également trouvé 27 agents et distributeurs sur place et envisageaient conclure 160 autres ententes. D'ailleurs, la popularité des produits canadiens valut à leurs fabricants plus de 2 500 demandes de renseignements sérieuses.

Le salon a lieu aux États-Unis, mais il attire également les acheteurs de grands marchés internationaux comme l'Amérique du Sud, le R.-U., l'Allemagne, la France, la Hollande, l'Italie et le Japon.

Cette année, en plus du matériel, du logiciel et des périphériques, les participants canadiens devraient également exposer des meubles pour ordinateurs.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon de s'y inscrire (dès le mois prochain), communiquer avec M. Keith Munro, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.



La Simware Inc., fabricant de logiciels d'Ottawa, est revenue du salon COMDEX, de novembre dernier, avec d'importantes perspectives de ventes, tant aux États-Unis que sur le marché d'outre-mer.

**EN BREF**

**Spar en orbite au Brésil**

Au début du mois dernier, le lancement de Brasilsat, le premier satellite de communications intérieures du Brésil, à couronné la première vente internationale d'un système de communications par satellite de la part d'une société canadienne. La Spar Aerospace Ltd. construira également un autre système semblable, le tout d'une valeur de 140 millions de dollars, pour Embretel, la société brésilienne de télécommunications nationales et internationales. Le deuxième satellite sera lancé en août prochain. Chacun peut transmettre 16 000 canaux audio et 24 canaux de télévision.

**La S.E.E. et l'ACDI au Cameroun**

Deux sociétés de Montréal pourront réaliser des ventes en vue de projets au Cameroun, grâce à l'appui d'un financement approchant un total de 3 millions de dollars américains accordé par la Société pour l'expansion des exportations, et d'un financement parallèle de 1,5 million de dollars canadiens de la part de l'Agence canadienne de développement international. La Canron Inc. fournira des canalisations de distribution d'eau, tandis que la société Ag Systems International Consultants Inc. effectuera des études de faisabilité et de génie en vue d'un programme laitier pilote.

**Dessins ordonnés en Chine**

Une société de Toronto présentera un système de graphisme assisté par ordinateur aux 22 000 directions de fabrication du ministère chinois de l'Industrie de fabrication de machines. La Accugraph Co. précise qu'il s'agit du seul produit de C.F.A.O. qui sera commercialisé et si les Chinois acceptent le système, Accugraph entreprendra de transférer sa technologie par le biais d'une entreprise conjointe.

**Mitel étend son réseau aux E.-U.**

Suite à la signature d'ententes récentes avec trois sociétés de Dallas, de New York et du Kentucky, la Mitel Corp. de Kanata (Ont.) compte maintenant dix importants dépositaires autorisés pour la vente et l'entretien de ses commutateurs téléphoniques d'affaires SX-2000.

**Ça gaze fort en Inde**

La Westinghouse Canada Inc. se mesure à plusieurs groupes internationaux importants pour obtenir un contrat de fourniture de turbines à gaz en Inde, d'une valeur d'environ 350 millions de dollars.

**Matériel et produits recherchés**

*(Suite de la première page.)*

De plus, le pouvoir de signer des contrats se décentralise de façon accrue et a tendance à passer des ministères aux entreprises et administrations locales. Par conséquent, les entreprises étrangères doivent s'adapter à un tout nouveau contexte commercial, les administrations centrales déléguant leurs pouvoirs un peu partout au pays.

La hausse récente de la productivité agricole chinoise est en grande partie attribuable à l'utilisation accrue d'engrais, qui constituent toujours d'excellents marchés, en particulier dans le cas des engrais à base de potassium, de potasse ou de phosphates. Il existe en outre des débouchés pour des pesticides et produits chimiques à haute efficacité et à faible toxicité.

L'achat de semence figure également parmi les priorités de la Chine, car le pays ne peut produire que de 12 à 15 % de ses besoins annuels. De bonnes perspectives de ventes se précisent, en particulier pour la semence de qualité pour le grain, les légumes et les oranges, l'équipement d'essai et de traitement des semences et l'équipement et la technologie de production de plants sans virus.

Dans le secteur des graines fourragères, le ministère chinois de l'agriculture a l'intention d'acquérir de l'équipement et de la technologie pour la production et le traitement de fourrages mixtes, des usines d'aliments, des additifs et du fourrage et l'équipement connexe pour des troupeaux laitiers de 50 à 200 têtes de bétail.

La Chine irrigue 45 % de ses 25 millions d'acres de terres cultivables, l'une des proportions les plus élevées au monde, ce qui en fait également un client important de nouvel équipement et de nouvelle techno-

**Réunions à venir**

*(Suite de la première page.)*

« À l'heure actuelle, a-t-il ajouté, les exportations représentent près du tiers du produit intérieur brut du Canada et procurent plus de 3 millions d'emplois. Chaque tranche additionnelle de 1 milliard de dollars en exportations se traduit par la création de 16 000 emplois. »

Les premières réunions ont eu lieu à Halifax, Charlottetown, Vancouver, Calgary et Edmonton.

D'autres réunions se tiendront le 1<sup>er</sup> avril à Montréal, le 16 avril à Saskatoon, le 17 avril à Winnipeg, le 22 avril à London et Kitchener, le 23 avril à Toronto, le 26 avril à Sudbury, le 1<sup>er</sup> mai à Moncton, le 2 mai à St. John's et le 3 mai à Québec.

Pour tout renseignement sur l'horaire, le lieu et le responsable de chaque réunion, communiquer avec le bureau régional du MEIR ou appeler le centre Info-Export.

logie d'irrigation pour améliorer ses cultures intensives à deux et trois récoltes, qui ont compté pour beaucoup dans le bond récent de la productivité.

Pour le bétail, de nouveaux débouchés s'annoncent depuis que le gouvernement chinois a assoupli ses restrictions sur la libre entreprise, dans le but d'encourager l'élevage à petite échelle.

Il existe des possibilités commerciales dans les secteurs de la manutention du bétail, de la gestion des champs fourragers, des éléments nutritifs pour le bétail, du bétail de reproduction, en particulier les vaches laitières, du porc à viande maigre, de la technologie du sperme et des embryons, de l'amélioration des pâturages et des poulets reproducteurs.

La Chine doit également améliorer de façon urgente ses installations de stockage, de manutention et de traitement primaire des produits alimentaires. L'équipement nécessaire va des machines pour la conservation après la récolte jusqu'à l'équipement de transport et de transformation.

Parmi les machines en demande, citons des tracteurs, les chargeuses, les charrues, les herses, les épandeurs, les planteurs, les cultivateurs, les arracheuses, les faucheuses, les botteuses, les râtaux, les gerbeuses, les remorqueuses d'ensilage et l'équipement d'entretien.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec la Chine, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PET), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8744; ou appeler le centre Info-Export.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français       Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

*(Also available in English)*

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI EA  
C16  
Vol. 3 #7  
DOCS

# CanadExpo

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 3. NO. 7

APRIL 9, 1985

## New Washington service targets bank projects

Help is on the way for Canadian companies looking for a greater share of world bank project work and sales in developing nations.

External Affairs has established a special office in Washington to give Canadian firms a leg-up on projects funded through

the World Bank Group and the Inter-American Development Bank.

The two financial institutions provide loans and promote development in Third World or less-developed countries.

The office, which is located at the Canadian Embassy complex, will provide

assistance and advice on dealings with the international financing institutions and help identify and pursue bank-financed projects of interest to Canadian business.

International Trade Minister James Deschamps announced the new service

Min. des Affaires extérieures

OTTAWA

Turn to Page 6 — New

## Ontario banking on 16-fold return from China office

Hoping to generate a 16-fold return in exports to the People's Republic of China, the Ontario government will open a trade office and technology centre there late this year or early next year.

Provincial Industry Minister Andrew Brandt says the province plans to use the technology centre as a "launching point for new technologies into the Chinese market."

Similar to existing offices in Hong Kong and Tokyo, the China office will cost between \$500,000 and \$750,000 to operate. But, says Executive Assistant Peter Clute, "for every dollar we expend, we're looking at a 16-fold return in generating exports."

Clute said the technology centre would probably be similar to Ontario's six provincially-funded technology centres, such as the Ottawa-based Ontario Centre for Microelectronics.

"They're very interested in our technology centres, so we may simply be providing advice and counselling to them, or we could do a joint venture," Clute said.

## 'Snapshot' guide to global markets

## World market study points way to export opportunity

### We're no slouch in world kitchen

When it comes to world-class food products, Canada can leave the rest of the international haute cuisine set marking time at the salad bar.

A group of Canadian food industry companies helped garnish that growing gastronomical reputation in London last month — and cleaned up more than \$1-million worth of business in the process.

The companies — 21 of them representing eight provinces — dished up a dazzling display of Canadian food and drink to discriminating world buyers at the International Food and Drink Exhibition.

And their products which ranged from salmon, snow crab and caviar to wild rice, blueberries, clover honey, apples and

Turn to Page 5 — Projected

A new export market report identifying opportunities for Canadian companies around the world has been released by External Affairs.

**World Market Report** — one in a series of reports on international markets published by External Affairs — examines sector-by-sector opportunities for Canadian exporters in the world's five principal trading areas.

The report is to be mailed out shortly to *CanadExpo* readers.

Prepared by External Affairs' Trade Development Policy and Planning Division, the report was developed as part of the Department's response to a *CanadExpo* survey last year which identified high levels of reader interest in the newsletter's market opportunities coverage.

World Market Report, according to R.A. Kilpatrick, the new Assistant Deputy Minister of the International Trade Development Branch at External Affairs, provides a "brief, snapshot overview" of global market opportunities in response to

Turn to Page 6 — Report

## Perogies find a place in Hawaiian sun

Perogies and pineapple?

It's the latest craze in Hawaii as America's 50th state takes an all-consuming shine to Alberta's Ukrainian delight — the perogy.

Perogies are potato or potato-and-cheese-filled dumplings that act as the basis of a meal.

Last year, Heritage Foods Ltd. of Edmonton started exporting its frozen perogies to the northwestern United States and to Hawaii.

Response to the ethnic product has been outstanding. Sales in the first six months surpassed Heritage's total 1984 target of \$250,000 and the firm expected to write

orders for as much as \$500,000 worth of perogies by year's end.

"It's way beyond our expectations for our first year of exports," said founder and company president Walter Makowecki.

"Our perogies were received enthusiastically by buyers in the U.S.," he says. "They have an intense curiosity for something other than hamburger. The recent growth in ethnic foods in America has been phenomenal — hamburger sales are down 30 per cent over the last two years.

"We've been getting unsolicited letters from people who are very happy to be able

Turn to Page 6 — Trade

### INSIDE:

- Hong Kong — It's called the \$Billion gateway for exporters, and many of them are coming from Canada .... 2
- Canada is helping China turn to hi-tech mining ..... 3
- Canadian sporting equipment firms tackle Munich ..... 4
- Japan has a growing appetite for Canadian food ..... 5



## Trade Watch

### Asia Pacific group names president

The Asia Pacific Foundation of Canada, a fledgling organization created to foster Canada's cultural and commercial ties with the Pacific Rim, has appointed Ray Anderson as its first president. Anderson, a former trade commissioner with the Canadian Trade Commission Service and a former Canadian High Commissioner to Australia, Papua New Guinea, the Solomon Islands and Vanuata, was Assistant Deputy Minister of International Trade at External Affairs.

### Bank consortium backs sales

Six Canadian banks, through a \$100-million loan, are enabling Mexico's construction companies to finance badly needed imports. The loan of \$75-million is repayable over 180 days, while the remaining \$25-million will be repaid over three years.

## Marketplace

**SANTIAGO** — Established local commission agent to supply Chilean fisheries industry with fish meal plant deodorizing systems. Can provide Canadian consultants/equipment suppliers with technical details. Interested parties write directly to Romilio Burgos, M, Casilla 32, Correo 34, Santiago, Chile. Forward copy to Canadian Embassy, Casilla 771, Santiago, Chile. Telex: (Destination code 34) 3490068. Answerback: 440068 (COMCAN CZ).

**STOCKHOLM** — For delivery through August-November this year to the Swedish Postal Administration, 250 alphanumeric keyboards, adaptable to existing equipment. Successful vendor must have established resources in Sweden for maintenance and service of equipment. Tenders to be delivered by May 20 to Postens Inkopscentral, S-16395 Spanga, Sweden.

National Swedish Board of Public Building will purchase about 25,000 metres of compact steel shelving for July 1985 delivery to Stockholm's Royal Library. For more information write to Byggnadsstyrelsen IN 10643 Stockholm, Sweden. Tenders must be delivered by May 15.

**TAIWAN** — Power projects over next 10 years will require \$12.6-billion (U.S.) in purchases of foreign equipment, says Taipower's vice-president David Cheng. Major foreign-purchased components include a pair of 1,000-megawatt nuclear generators worth \$2-billion, four 550-megawatt coal-fired steam turbine generators worth about \$1-billion, and six 267-megawatt turbine generators worth \$250-million. Taipower also expects to spend \$3.5-billion on nuclear fuel and another \$1.2-billion on equipment for transmission and distribution systems.

## Canadian Sales Climbing

# Hong Kong: A \$billion 'gateway' for exporters

It's described as Canada's "billion dollar gateway" to Asia, but Hong Kong itself is also a multi-million dollar market for Canadian exports.

And it's that factor that's led the Hong Kong Trade Development Council to set up three new chapters of the Hong Kong-Canada Business Association in Canada.

The new association chapters — in Toronto, Montreal and Vancouver — are designed to keep Canadian firms up-to-date with the "ample opportunities" for trade and investment in that region.

Hong Kong imported more than \$210-million worth of Canadian goods and services last year, the Council points out — an increase in sales of six per cent over 1983's record levels.

Goods ranged from basic raw materials to high-quality foodstuffs and consumer goods.

The Council says that through its computer centre in Toronto, it can put Canadian companies interested in developing trade with Hong Kong, in touch with some 25,000 Hong Kong entrepreneurs.

It also points out that, through Hong Kong, Canadian exporters could access the rapidly growing markets of Southeast Asia and the potentially huge China marketplace.

Hong Kong is the world's third largest banking centre, is the world's third largest container port, and has the 18th largest trading economy.

## Bookshelf

# What's new in export guides

Of interest to Canadian exporters and trade development personnel, "Inter-National," a quarterly published by Air Canada Cargo. For free subscription write Circulation Dept., Airmedia, 2973 Weston Rd., P.O. Box 510, Weston, Ont., M9N 3R3.

The Japan External Trade Organization (JETRO) has issued a new publication on exporting products and services to Japan. For more information contact JETRO, 151 Bloor St. West, Suite 700, Toronto, Ont. M5S 1T7. Tel: (416) 962-5050.

Swissair has published updated editions of two of its popular international guides — *Calendar of International Coming Events and Public Holidays Around the World*. The calendar pinpoints upcoming trade shows,

conferences, conventions, exhibitions and more, while the holiday guide shows what's closed where and when around the world. Both guides are free and can be obtained by contacting local Swissair offices. The airline also has available destination kits providing background information on some 70 different countries.

To fully assess trade potential in those regions, the trade council suggests Canadian companies join any of the three new business association chapters.

For more information on the new chapters contact:

**Toronto** — Robert Brown, president, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto, Ont., M5H 2R7. Tel: (416) 366-2642;

**Montreal** — Robert Issenman, president, P.O. Box 2100, Tour de la Bourse, Montreal, Que., H4Z 1K7. Tel: (514) 397-7471;

**Vancouver** — Martin Glynn, president, 2500 Board of Trade Tower, 1177 West Hastings St., Vancouver, B.C., V6E 2L9. Tel: (604) 685-3511.

Another two offices are scheduled to open in the next few months in Calgary and Winnipeg, says the Council's Lee Meister.

For more information on the Council and how it can assist Canadian traders, contact Meister at the Hong Kong Trade Development Council, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto, Ont., M5H 2R7. Tel: (416) 366-3594.

The Hong Kong-Canada Business Association holds workshops on Canada-Hong Kong trade matters the second last Tuesday of each month at the World Trade Centre, Toronto. The next workshop, April 23, focuses on lines of credit, financing for exporters and importers. For more information, contact Lee Meister (416) 366-3594.

Opportunities for Canadian exporters, information on currency and trade regulations, market characteristics, and useful contacts are just a few of the subjects covered in a recently-released *Market Guide—Taiwan*, prepared by The Royal Bank of Canada. Copies of the market guide — one in a series published by the Royal — are available from any of the bank's International Centres in Vancouver, Calgary, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montreal, Quebec City, Halifax and St. John's.

## Canada helping China turn to hi-tech mining

A joint venture agreement, valued at \$50-million over the next three years, will see a Canadian computer company supplying its technological expertise to the mining industry of the People's Republic of China.

The deal could be the beginning of the company's digging even deeper into the Chinese market.

Vancouver-based International Geosystems Corp., in a joint venture with a Chinese government-operated engineering firm, will supply systems and software for the upgrading and expansion of mines in China and for the training of Chinese personnel.

Geosystems' most advanced computer systems for deposit evaluation and open-pit design will be used in the first two projects: the expansion of a copper mine to a capacity of 90,000 tons a day from 30,000 tons, and the final feasibility and design work for a new gold mine.

As well, the company's GEOLOG system — modified to handle Chinese characters — will be used to process exploration data.

The company says about 500 mines in China have been targeted for upgrading and expansion over the next five to 10 years and the Chinese government plans to quadruple the country's mining capacity by the year 2000. It is one of few countries with an expanding mining sector.

## Local agent to help break ice for Bauer

North America's largest skate manufacturer is sharpening its blades to cut into a potential market of 250 million people.

Bauer Athletic Footwear Ltd. of Toronto has agreed to let a Calgary-based import-export company be its representative in the People's Republic of China in return for a royalty on sales.

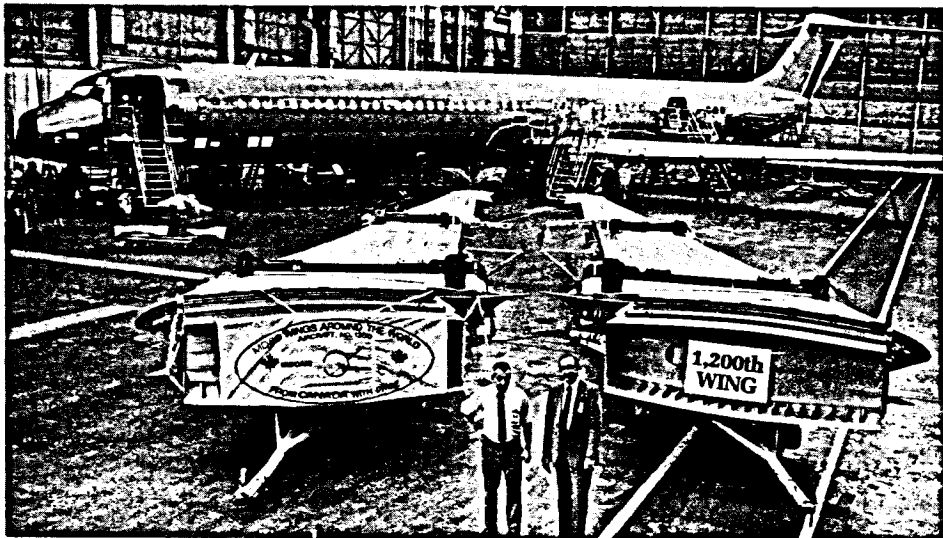
America-Canada Investment Consultants International Ltd., headed by Chinese-born John Chan, estimates Bauer could sell 100,000 pairs of skates in the first year, primarily in northern China where about 250-million people have access to skating facilities.

## Course to sharpen product export skills

Developed jointly by the Federal Business Development Bank and the Canadian Export Association, a one-day seminar, "Exporting Your Product," will be held April 16 at the World Trade Centre in Toronto.

In addition to general ideas on exporting, topics covered will include how to analyze your firm's export capability and how to construct an export market business plan.

Pre-registration can be arranged by calling the bank's central registry (416) 593-1144 (Ext. 222). Course fee is \$70.00



**Aerial milestone** — The 1,200th set of wings built in Canada for the California-based Douglas Aircraft Company, was delivered recently by the Malton, Ont. division of McDonnell Douglas Canada. The wings, for use on twin jet transports (similar to the plane in the background), span almost 108 feet. Making sure they were tucked away safely on arrival at the Long Beach plant were U.S. and Canadian McDonnell Douglas representatives Chris Pappas, left, and Walter Jerome.

## 'Mimi' makes a move into Asian Markets

A Montreal-based educational computer software firm has signed a technology exchange agreement with a leading educational software house in Japan.

Logidisque Inc. president Louis-Philippe Hébert says the agreement calls for RD Computer of Japan to translate and refine Logidisque software, including its popular MIMI educational program, for sales in Japan and Chinese-speaking countries.

Under the terms of the agreement, RD will also sell the English language version of MIMI and other Logidisque programs in Korea while Logidisque will obtain translation and sales rights in English, French and Spanish-speaking countries for RD's educational software.



## Seminars rescheduled

A series of opening seminars on Algeria planned for this spring has now been rescheduled for the fall.

The change, requested by the Algerian participants, will allow organizers to plan for a more comprehensive seminar program.

For more information on the seminars, contact Louise Fortin at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 995-8190; or call Info Export.

## Nortel ships out its 10,000th switch

Canadian technology is pretty good at winning world markets — as anyone at Northern Telecom Canada Ltd.'s Belleville, Ont. facility will tell you.

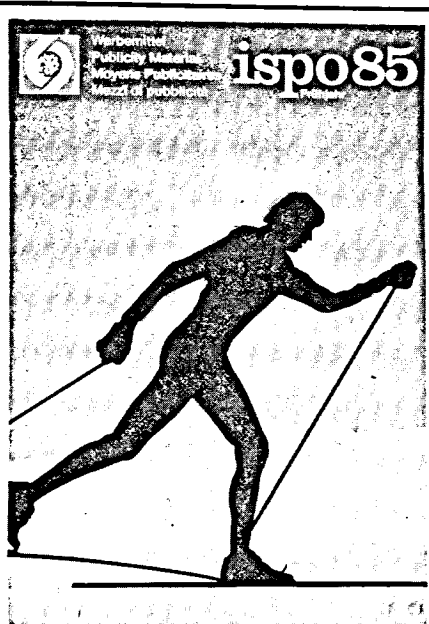
The plant recently celebrated the shipment of its 10,000th SL-1 PBX, a fully digital, electronic switching system for data and voice which, in its various configurations, can handle anywhere from 30 to 5,000 lines.

Global sales last year of the SL-1 and new family models exceeded \$800-million, an increase of 30 per cent over 1983.

## EDC backs projects in Samoa, Cameroon

Fifteen major Canadian suppliers will provide sawmill equipment and related services to Western Samoa under a \$900,000 Export Development Corp. loan, the first ever by EDC to an island country of the South Pacific. The sale, by the Canadian Commercial Corp., will enable Samoa Forest Products Ltd. to upgrade its capacity to produce tropical hardwood timber for export to Australia and New Zealand.

A sale by a Montreal company to the Republic of Cameroon also is being supported by an EDC loan of \$6.2-million (U.S.) and a \$3.7-million loan from the Canadian International Development Agency. Janin Construction (1983) Ltée will provide engineering, purchasing, construction and project management for a 50 km electricity transmission line and substation, all part of a rural electrification program in the south central provinces of Cameroon.



## Sales bullseye for sporting goods industry

**MUNICH** — Canada marked up an enviable sales score earlier this year with its centre court display at IPSO Spring 85, the world's largest trade fair for sporting equipment.

Without knocking out all competition completely, the 31 Canadian companies — out of 1,350 exhibitors from 33 countries — participating in the 22nd International Sports Equipment Fair in this West German city, scored their highest points in the world exposure field.

Our team's best drawing cards at the four-day event ranged from hockey skates and equipment, skis and ski accessories and winter and non-seasonal sporting apparel, to knitwear and other fashionable sports collections, and earned the firms more than \$2.5-million in sales.

The show's 31,000 visitors, from 68 countries, also included Canada's Sinclair Stevens, Minister of Regional Industrial Expansion, who paid a surprise visit to the Canadian display.

As with the on-site sales, countries other than Germany — mostly from Europe but also outside — figured prominently in the close to \$14-million worth of projected 12-month sales expected by Canadian companies as a result of the show.

In addition to fielding more than 250 serious inquiries, the Canadian participants also appointed 30 agents and distributors, mostly to countries outside Germany.

For more information on ISPO 86 — slated for Feb. 20-23 — contact Lewis Ford at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## New strategy being planned for European hi-tech show

**MUNICH** — Canada is gearing up for its first full participation in a major European computer information processing show this Fall.

External Affairs also is planning a brand new approach at the Oct. 28 - Nov. 1 event — SYSTEMS 85 in Munich, West Germany — by introducing a number of innovative marketing concepts for Canada's hi-tech products.

In addition to standard company booth configurations, the Canadian display will incorporate a theme area — the IBM-PC compatible market — which is to provide a showcase for a larger number of complementary products simulating an integrated open office environment.

This new integrated system concept with five to eight workstations, will focus on the scope and depth of Canadian suppliers and our industry's capabilities in providing a total solution in all leading edge areas.

Each Canadian workstation, involving furniture and accessories, hardware, operating and applications software, will feature networking, accounting, integrated software, fourth generation databases, word processing, CAD/CAM, management graphics communications and industry specific vertical market software.

The show which is held every two years in the heart of Germany's hi-tech industry, will offer Canadian companies a unique chance to tap the lucrative German and European market.

## A clean sweep for Canadian firms

**COLOGNE** — Making a clean sweep at the world's largest and most important trade fair for home appliances was a real breeze, according to Canada's eight participants at DOMOTECHNICA 85.

And although the dust has hardly settled from West Germany's 12th International Fair for Home Appliances, Household Technology, Kitchens and Kitchenware, organizers and exhibitors alike are already thinking of next year's show.

The Canadian pavilion displayed a variety of traditional as well as new equipment, such as combination wet and dry pickup vacuum cleaners, air cleaners, ionizers and naturalizers, microwave ovens, refrigerators, dishwashers and portable electric appliances.

As with all major European trade fairs, Canadian companies and their products were treated to a high level of international exposure — 49,000 trade visitors from 69 countries who bought close to \$1-million worth of Canadian goods during the four-day event.

In addition, Canadian participants at the show picked up a share of the German and world market — which is experiencing

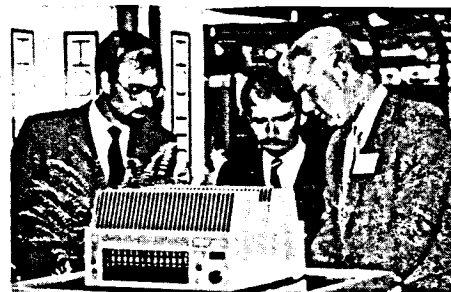


*Munich's Trade Fair Centre will host this year's Systems 85 show*

Close to 1,000 companies exhibited their services and products at the previous show which attracted more than 80,000 visitors.

This year's fair will again display a wide range of information technology systems, including systems for the office, for marketing and financial transactions, for manufacturing and design, for logistics and warehousing, for telecommunications, as well as microcomputers, components and software and services.

For more information on the show and details on how to participate — recruiting is already in full swing — contact either Jim Harman at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or Ron Laing at the Technology Development Division (TTT), Tel: (613) 995-5798; or call Info Export.



*Ready for business — Juengen Puetter, president of Biotech Electronics of Dorval, Que., helps Murray Crais and Ggmy Byle put the finishing touches to the company's exhibit of high efficiency air purifiers/ionizers at this year's Domotechnica.*

increasing growth in innovative home appliances and technology — by capturing in excess of \$13.5-million worth of follow-up sales.

For more information on next year's Feb. 4-7 show — most exhibitors intend to be back — contact Helmut Schroeter at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

# No fast lane into Japanese food market

**TOKYO** — Key to success in the Japanese market is perseverance — and the food market is no exception.

That's why Canadians were at it again at last month's FOODEX in Tokyo, back in full force for the fourth consecutive year, whetting the Japanese food industry's appetite for our products.

Billed as the largest international food fair in Asia, with 730 exhibitors from 22 countries attracting more than 110,000 buyers from Japan and Asia, the show turned out to be the most productive yet for Canadian participants.

The Canadian pavilion, made up of six food associations representing 29 Canadian companies, was by far the busiest, offering choice samplings of dried and fresh mushrooms, cheese, battered onion rings, seafood, turkey rolls, horsemeat, wines, wild rice and frozen vegetables.

Prior to the five-day show, Canadian company representatives were given tours of Japanese department and grocery stores, specialty food shops and processing plants to better acquaint them with the Japanese market.

As trade officials point out, the Japanese import \$2.5-billion worth of processed food annually, offering good sales opportunities to Canadian exporters of quality products

who are willing to cultivate local agents and distributors.

"Sustained personal contact is a must in order to develop the Japanese export food market," according to one Canadian company representative at the show. "Exporters should visit Japan at least once a year over and above trade fair appearances."

In addition to the numerous Canadian food promotion events organized all year long by the Canadian Embassy in Tokyo, Canadian exhibitors hope for a return engagement at next year's show in order to maintain visibility and help build on inroads already made.

For more information on FOODEX and agriculture and food export opportunities to Japan, contact either Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or Don McNicol, Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-3671; or call Info Export.



## Want a bite of U.S. market?

**NEW ORLEANS** — The fastest growing retail grocers and wholesalers organization in the U.S. is inviting interested Canadian exporters to take a bite of the lucrative American food market by attending its next show this Summer.

More than 6,000 trade visitors — last year's attendance was up by 40 per cent — are expected to attend the National Grocers Association's (NGA) July 28-31 annual convention and exhibition slated for the Louisiana Superdome in New Orleans.

With a membership of 1,700 retailers, 62 wholesale distributors serving more than 28,000 retailers and 58 state and local associations serving 40,000 retailers, NGA reaches the widest spectrum of the U.S. food industry.

For more information on the event and details on how to participate, contact Maxine France, Exhibits Co-ordinator, 1,826 Samuel Morse Dr., Reston, Virginia 22090. Tel: (703) 437-5300.

## Projected sales top \$8-million at London show

Continued from Page One

vegetables, drink mixes, cake toppings and fillings, were instant favorites.

So popular were the products, in fact, according to External Affairs trade officials, the Canadian delegation went home with projected follow-up sales worth in excess of \$8-million.

Held every two years in London, the show has become the world's third largest food fair, posting successive attendance increases of close to 70 per cent. Only Cologne's ANUGA and the SIAL fair in Paris hold an edge over the London show in size.

Although the impressive sales receipts from the show were easy to swallow for the Canadian participants at the March event, international exposure was the major payoff for them. Orders for their products poured in from numerous countries, including Australia, New Zealand and Africa.

They reported more than 800 inquiries — an important gauge for any trade fair participant — from food specialists and representatives not only from the U.K. but from Austria, Barbados, Belgium, Finland, France, Germany, Greece, Israel, Kuwait, Spain, Sweden and Taiwan.



**Gottchal** — Regional Industrial Expansion Minister Sinclair Stevens hooks a Canadian salmon during Canada's record-breaking participation at London's Food and Drink Exhibition. Stevens is flanked by Canada's High Commissioner to London, Don Jamieson, left, and L.J. Taylor, Commercial and Economic Minister in London.

"It was an excellent opportunity not only to talk to other suppliers and producers," one Canadian firm reported after the show, "but also to study product and packaging trends. A most worthwhile show."

For more information on trade fairs opportunities in the U.K., contact Michael Wondergem at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

# Report identifies export programs, services

Continued from Page One  
those interests.

Unlike other market reports produced by External Affairs, World Market Report is described as a quick reference guide for small and medium-sized exporters. It will have a limited "shelf life."

"The report," Kilpatrick said, "was put together from operational plans prepared for the coming year by Canada's trade representatives in Canadian embassies and consulates in more than 100 countries abroad."

For small and medium-sized companies which may or may not have been involved in exporting, the report examines 11 sectoral marketing areas — agriculture and food products; fisheries products; grains and oilseeds; machinery and equipment; transportation equipment; electronics; aerospace; consumer products; defence programs; service industries and resource industries.

Each sector is covered in what officials say is a brief and concise manner but which does not purport to represent a comprehensive coverage of either geographic or sectoral opportunities.

It also provides sketches of the world's five major geographic trading regions — the United States, Europe, Asia and Pacific, Latin America and the Caribbean, and Africa and the Middle East — and looks at market and economic conditions relevant to pinpointing sectors of opportunity in those areas.

World Market Report also looks at horizontal and institutional marketing opportunities afforded by development assistance programs in the Third World and through International Financial Institutions Procurement.

"The report," adds Kilpatrick, "should be of particular interest to Canadian firms which are not exporting on a regular basis but which might want to make an initial

assessment of where they could be exporting. It's designed to encourage exporters to look for the first time or to re-examine the opportunities which exporting might provide."

The report also contains up-to-date lists of export contacts, not only at External Affairs, but also at the federal, provincial and private sector levels, as well as explanations of some of the key export programs and services available to exporters.

Adds Kilpatrick: "The Department is always trying to better streamline its export programs and services. World Market Report is an example of the type of export service we're providing to Canadian exporters. We're continually looking for ways to improve our export programs and services."

World Market Report can be obtained by calling External Affairs' toll-free Info Export Service 1-800-267-8376.

## Trade shows paved the way

Continued from Page One  
to find our product in American stores.

"And we're getting calls about the product from buyers all over the U.S.A."

Heritage Foods was formed in 1971 with the idea of producing perogies on a commercial scale. "We were the first in Canada to apply technology to make perogies a viable product," reports

Makowecki. "Now of course we have competitors all over the place."

Work on exports began back in 1976 with the first attempt to register the trademark in Washington, D.C. "That took a long time. There were some things we didn't know about." The Heritage trademark for the U.S. was finally issued in February 1982.

The next step was to attend trade shows to introduce the product, starting with the Washington State Food Dealers' Association annual convention in Spokane in 1983. Assistance was provided by the government of Alberta in the form of an \$1,800 matching attendance grant. Alberta Days held in Hawaii in February that year also "went well," Makowecki reports.

Heritage received a helping hand from the federal government under External Affairs' Program for Export Marketing Development (PEMD) which assisted with marketing in the Washington State region, and helped the firm attend last year's October California Grocers' Show.

With 30 employees, Heritage Foods is set to capitalize on its excellent start into exporting. Early last year the plant had to be run 24 hours a day to supply the U.S. demand. Between five and six metric tonnes of perogies can be turned out each day from the Edmonton plant. If business gets even better, another shift could bring output up to between eight and nine metric tonnes daily.

## New trade facility to track projects

Continued from Page One

late last month, said Canada's success in obtaining contracts from the two institutions depends heavily on timely collection and dissemination of project information, "followed up by aggressive private sector initiatives."

The new office, he said, will ensure that Canadian companies are advised and assisted in their dealings with the two Washington-based development banks and that opportunities for Canadian financing are identified and pursued in sectors and markets of interest to this country.

The office is also designed to serve as a centre of information and services for Canadians actively engaged in pursuing opportunities with the two development banks.

The trade minister said the new facility will maintain close contact with bank officials, analyse and assess project opportunities and maintain a current database on bank projects. It will also track procurement activities of other major donor countries and recommend measures to improve Canada's record of success.

The new centre is called the Office for Liaison with International Financial Institutions (OLIFI).

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)

Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada



EA  
C16F  
3 #7  
DOCS

# Canadexpo

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 7

LE 9 AVRIL 1985

## Renseignements bancaires utiles à Washington

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé le mois dernier l'ouverture à Washington d'un bureau spécial chargé d'aider le Canada à décrocher des contrats auprès des banques de développement situées dans la capitale américaine.

Il s'agit notamment du Groupe de la Banque mondiale et de la Banque inter-américaine de développement qui offrent des prêts aux pays du tiers-monde.

Le nouveau Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, qui sera situé dans l'ambassade du Canada à

Washington, aidera à recueillir et à diffuser des renseignements sur les projets envisagés par les banques mondiales.

Selon le Ministre, pour que le Canada décroche davantage de contrats auprès des banques mondiales, il faut avant tout Min. des Affaires étrangères

OTTAWA

### Coup d'œil sur le marché mondial

## Aperçu global des débouchés à toute l'échelle internationale

RETOURNER À LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE

### On a nos entrées en haute cuisine

Lorsqu'il s'agit de produits alimentaires de qualité mondiale, le Canada peut renvoyer le reste de la concurrence à ses fourneaux.

Cette réputation s'est affermie à l'occasion de l'International Food and Drink Exhibition (IFE) de Londres, où 21 sociétés de 8 provinces canadiennes ont réalisé des ventes de plus d'un million de dollars le mois dernier.

Les exposants canadiens présentaient devant un public averti d'acheteurs internationaux des produits comme le saumon, le crabe des neiges, le caviar, le riz sauvage, le bleuet (myrtille), le miel de tréfle, des pommes et des légumes, des mélanges à boisson et des garnitures et glaçages à gâteau.

Les produits canadiens concurrencent un  
(Voir page 5 : Les commandes.)

Le ministère des Affaires extérieures vient de publier un nouveau rapport sur les marchés d'exportation.

Le Rapport sur le marché mondial, qui s'inscrit dans une série de rapports sur les exportations canadiennes, offre une analyse par secteur des débouchés commerciaux dans les cinq principales régions du commerce mondial.

Un sondage effectué l'an dernier auprès des lecteurs de CanadExport révélait en effet un intérêt marqué à l'endroit des débouchés commerciaux mentionnés dans le bulletin. C'est donc pour répondre à cet intérêt que la Direction de la politique et de la planification commerciales a préparé le Rapport.

Selon le nouveau sous-ministre adjoint responsable du secteur de l'expansion du commerce extérieur, M. R.A. Kilpatrick, le Rapport sur le marché mondial donne un aperçu concis des débouchés du marché mondial.

Ainsi, contrairement aux autres rapports  
(Voir page 6 : Programmes.)

### L'Ontario compte sur d'excellentes retombées en Chine

La province de l'Ontario ouvrira, plus tard cette année ou au début de l'an prochain, un bureau de commerce et un centre de technologie en Chine, en vue d'y accroître ses exportations.

Le ministre ontarien de l'Industrie, M. Andrew Brandt, a précisé que le centre de technologie servirait au lancement de nouvelles technologies destinées au marché chinois.

L'Ontario a déjà des bureaux analogues de commerce à Hong Kong et à Tokyo, avec des frais d'exploitation de 500 000 à 750 000 \$. Cependant, aux dires de l'ad-joint du Ministre, M. Peter Clute, la valeur des exportations qu'engendrent de tels bureaux représentent 16 fois plus que les sommes investies.

Il a également précisé que le centre de technologie ressemblerait probablement aux six centres de technologie que finance actuellement l'Ontario, comme le Centre de microélectronique d'Ottawa.

M. Clute a par ailleurs ajouté que les Chinois ont manifesté beaucoup d'intérêt à l'endroit des centres de technologie ontariens.

### Les pirojki d'Alberta s'exportent aux États

Des pirojkis à l'ananas ? Telle est bel et bien la nouvelle vogue qui s'est emparée de l'État d'Hawaii nouvellement épris de cette spécialité culinaire ukrainienne d'Alberta.

Les pirojki sont de petits pâtés farcis de pomme de terre, parfois avec du fromage, qui forment la base d'un repas. L'an dernier, la Heritage Foods Ltd. d'Edmonton entreprit d'exporter des pirojki congelés vers le nord-ouest des États-Unis et à Hawaii.

La réaction fut exceptionnelle. Heritage s'était fixé comme objectif des ventes totales de 250 000 \$ pour 1984, mais il semble que les commandes auront dé-

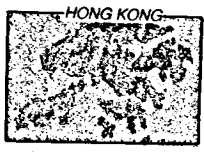
passé les 500 000 \$, un résultat complètement inattendu selon le président et fondateur de la société, M. Walter Makowecki.

Selon lui, l'enthousiasme avec lequel les consommateurs américains accueillirent les pirojki reflète leur intérêt intense à l'endroit des nouveautés alimentaires. D'ailleurs, la croissance récente des aliments ethniques a revêtu une telle ampleur que les ventes du hambourgeois traditionnel ont baissé de 30 % ces deux dernières années.

M. Makowecki reçoit même des lettres de gens qui expriment leur satisfaction d'avoir  
(Voir page 6 : Exporter.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Hong Kong, la porte de l'Orient, s'ouvre sur d'énormes débouchés aux sociétés canadiennes ..... 2
- Le Canada obtient un contrat majeur auprès des mineurs chinois ..... 3
- « L'équipe » canadienne marque des points à Munich ..... 4
- Pour réussir au Japon, il faut avant tout persévérer ..... 5



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LÀ

### Président en bordure du Pacifique

L'Asia Pacific Foundation of Canada, un nouvel organisme créé pour stimuler les liens culturels et commerciaux entre le Canada et les pays en bordure du Pacifique, vient de choisir son premier président, M. Ray Anderson. Ancien délégué commercial et haut-commissaire du Canada en Australie, M. Anderson était tout récemment le sous-ministre adjoint responsable de l'expansion du commerce extérieur, au ministère des Affaires extérieures.

### Le Mexique emprunte chez nous

Six banques canadiennes ont accordé un prêt de 100 millions de dollars au Mexique, pour permettre à des sociétés mexicaines de construction de financer l'importation de produits de première nécessité.

### Marchés mondiaux

**TAIWAN** — Les projets énergétiques de Taiwan entraîneront des importations d'équipement de 12,6 milliards de dollars américains au cours des dix prochaines années. Parmi les principaux éléments qui seront achetés à l'étranger figurent 2 génératrices nucléaires de 1 000 mégawatts, d'une valeur de 2 milliards de dollars, 4 turbines génératrices à vapeur alimentées au charbon, de 550 mégawatts chacune, pour un total d'environ 1 milliard, et 6 turbines génératrices de 267 mégawatts d'une valeur de 250 millions. La Taipower prévoit également dépenser 3,5 milliards de dollars en combustible nucléaire et 1,2 milliard en équipement de transmission et de distribution.

**SUÈDE** — Les autorités postales de Suède désirent acquérir environ 250 claviers alphanumériques, compatibles avec leur matériel actuel, pour livraison de août à novembre 1985. Le soumissionnaire choisi devra avoir un service établi d'entretien et de réparation du matériel en Suède. Les soumissions doivent être envoyées avant le 20 mai à Postens Inkopscentral, S-16395 Spanga, Suède.

L'office national suédois des travaux publics veut acheter environ 25 000 mètres de rayonnages compacts d'acier, pour livraison en juillet 1985 à la bibliothèque royale de Stockholm. Les soumissions doivent arriver au plus tard le 15 mai. Pour plus de détails, écrire à Byggnadsstyrelsen, IN 10643, Stockholm, Suède.

**CHILI** — L'industrie chilienne de la pêche a besoin d'équipement pour supprimer les odeurs dans les usines de farine de poisson. Pour obtenir les détails techniques, les fournisseurs ou conseillers canadiens intéressés peuvent écrire directement à Romilio Burgos, M. Casilla 32, Correo 34, Santiago, Chili. Veuillez transmettre une copie de votre lettre à l'ambassade du Canada, Casilla 771, Santiago, Chili. Tél. : (code de destination 34) 3490068, indicatif 440068 (COMCAN CZ).

## La porte de l'Orient

# Hong Kong s'ouvre sur d'énormes débouchés

Pour les exportateurs canadiens, Hong Kong est la porte de l'Orient qui donne accès aux marchés asiatiques en pleine expansion.

Pourtant, comme le rappelle le Hong Kong Trade Development Council, le marché même de Hong Kong représente plusieurs milliards de dollars, ce que l'on a tendance à oublier.

En 1984, Hong Kong a importé des biens et des services canadiens évalués à plus de 210 millions de dollars, soit 6 % de plus que l'année précédente, dans des secteurs très variés allant des matières brutes aux produits alimentaires et de consommation de haute qualité.

Le Hong Kong Trade Development Council vient de fonder le mois dernier trois nouvelles sections — soit à Montréal, Toronto et Vancouver — de l'Association commerciale Hong Kong-Canada qui, grâce au centre informatique du Council à Toronto, peuvent permettre aux sociétés canadiennes intéressées à exporter vers Hong Kong d'entrer en contact avec environ 25 000 entrepreneurs de Hong Kong.

De plus, en passant par Hong Kong, les exportateurs canadiens sont en bonne position pour s'attaquer aux marchés lucratifs de l'Asie du Sud-Est, puis de la Chine.

Hong Kong est le troisième centre bancaire au monde, le troisième port de conteneurs et occupe le dix-huitième rang mondial pour les échanges commerciaux.

Le Council suggère aux entreprises intéressées à se tenir au courant des immenses

## À lire

# Nouveaux guides à l'exportation

Débouchés à l'exportation, renseignements sur les devises et la réglementation du commerce extérieur, caractéristiques du marché, et adresses utiles, voilà seulement quelques-uns des sujets abordés dans un guide sur le marché de Taiwan que vient de publier la Banque royale du Canada. Ce guide, qui fait partie de toute une série, est disponible dans les centres internationaux de la Banque royale, à Vancouver, Calgary, Regina, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Halifax et St. John's.

La Swissair vient de publier une nouvelle édition mise à jour de deux de ses guides internationaux très populaires : le calendrier des événements internationaux à venir et les jours fériés à travers le monde. Le calendrier est un répertoire des salons commerciaux, des conférences, des congrès, des expositions et autres événements prévus, alors que la liste des jours fériés indique quand les

possibilités d'exportation et d'investissement de ce marché de se joindre à l'une des nouvelles sections de l'Association commerciale Hong Kong-Canada.

- À Montréal : Communiquer avec M. Robert Issenman, président, C.P. 2100, Tour de la Bourse, Montréal (Qué.) H4Z 1K7. Tél. : (514) 397-7471.

- À Toronto : Communiquer avec M. Robert Brown, président, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto (Ont.) M5H 2R7. Tél. : (416) 366-2642.

- À Vancouver : Communiquer avec M. Martin Glynn, président, 2500 Board of Trade Tower, 1177 West Hastings St., Vancouver (C.-B.) V6E 2L9. Tél. : (604) 685-3511.

Le Hong Kong Trade Development Council prévoit également ouvrir prochainement des bureaux à Calgary et à Winnipeg.

Pour de plus amples renseignements sur le Council et ses activités, communiquer avec M. Lee Meister, Hong Kong Trade Development Council, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto (Ont.) M5H 2R7. Tél. : (416) 366-3594.

Le Hong Kong Trade Development Council présente des ateliers sur le commerce avec Hong Kong l'avant-dernier mardi de chaque mois, au World Trade Centre de Toronto. Le prochain atelier, qui aura lieu le 23 avril, traitera des lignes de crédit et du financement pour les importateurs et les exportateurs. Pour plus de détails, téléphoner à M. Lee Meister, au (416) 366-3594.

bureaux sont fermés un peu partout dans le monde. On peut obtenir ces deux guides gratuitement en communiquant avec le bureau local de Swissair, qui offre également aux voyageurs de la documentation sur environ 70 pays.

Les exportateurs canadiens et ceux qui s'intéressent à la promotion des exportations auraient intérêt à consulter *Inter-National*, une publication trimestrielle d'Air Canada Cargo. On peut s'abonner gratuitement en écrivant à Circulation Dept., Airmedia, 2973 Weston Rd., C.P. 510, Weston (Ont.) M9N 3R3.

Le JETRO, organisme japonais qui régit le commerce extérieur, vient de lancer une nouvelle publication sur la façon d'exporter des produits et des services au Japon. Pour plus de détails, communiquer avec le JETRO, 16 Fundy, Place Bonaventure, Montréal (Qué.) H5A 1C5. Tél. (514) 861-4554.

## Contrat majeur canadien avec mineurs chinois

Une société canadienne d'informatique vient de signer une entente d'entreprise conjointe qui lui rapportera 50 millions de dollars au cours des trois prochaines années, en échange de l'application de ses compétences technologiques au secteur minier de la République populaire de Chine.

Qui plus est, ce contrat pourrait ne constituer qu'un début sur le marché chinois.

La International Geosystems Corp., de Vancouver, en entreprise conjointe avec un cabinet d'ingénieurs relevant du gouvernement chinois, fournira des systèmes informatiques et des logiciels en vue d'améliorer et d'étendre l'exploitation minière en Chine et de former le personnel chinois.

Pour les deux premiers projets, soit l'augmentation de la production d'une mine de cuivre de 30 000 à 90 000 tonnes par jour et l'étude finale de faisabilité et de conception d'une nouvelle mine d'or, la Geosystems utilisera ses systèmes informatiques les plus avancés pour l'évaluation des gisements et la conception de carrières.

De plus, les données d'exploitation seront traitées à l'aide du système GEOLOG de la société, modifié pour fonctionner avec des caractères chinois.

Selon la Geosystems, l'exploitation devrait être accrue et modernisée, d'ici cinq à dix ans, dans près de 500 mines chinoises, le gouvernement chinois prévoyant quadrupler la production minière du pays d'ici à l'an 2000.

La Chine est l'un des rares pays où le secteur minier est encore en pleine expansion.

## Exportations numériques records chez la Nortel

Les travailleurs de l'usine de Northern Telecom Canada Ltd. à Belleville (Ont.) seraient les premiers à vous dire que la technologie canadienne s'exporte très bien.

On y faisait récemment l'expédition du dix millième système SL-1, une installation d'abonnés avec postes supplémentaires à technologie entièrement numérique, pour la commutation électronique de 30 jusqu'à 5 000 lignes de communication audio ou informatique.

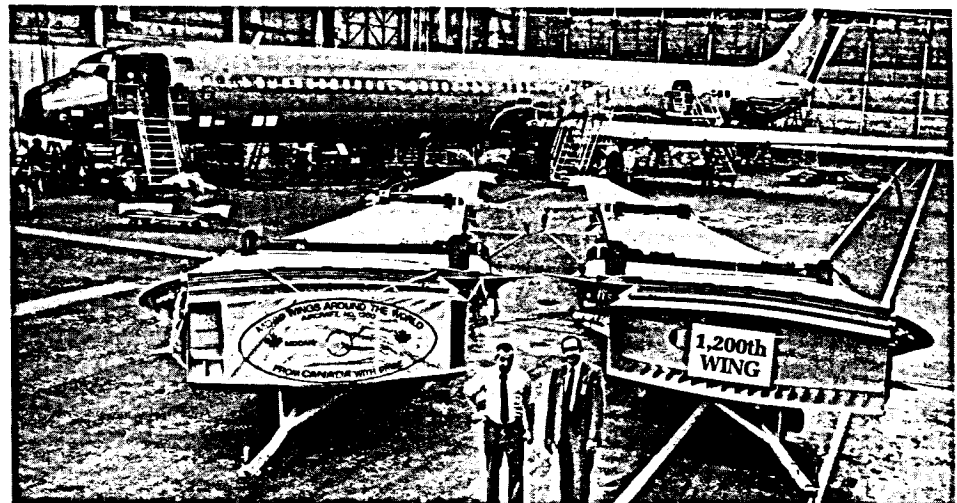
L'an dernier, les ventes totales du SL-1 et de nouveaux modèles connexes ont dépassé les 800 millions de dollars, soit une hausse de 30 % par rapport à 1983.

## Colloques reportés

La série de colloques sur l'Algérie, prévue pour le printemps (v. *CanadExport* vol. 3, n° 1) a été reportée à l'automne.

Cela permettra aux organisateurs des colloques de donner plus d'envergure au programme prévu.

Pour tout renseignement sur les colloques, communiquer avec Louise Fortin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8190 ; ou appeler le centre Info-Export.



**À tire d'ailes** — La McDonnell Douglas Canada, de Malton (Ont.) a récemment livré les 1200<sup>e</sup> ailes à la Douglas McDonnell Aircraft Company de Californie. Les ailes, dont l'envergure atteint près de 108 pieds, sont utilisées sur les biréacteurs semblables à celui en arrière-plan. Deux représentants américain et canadien de la McDonnell Douglas, MM. Chris Pappas (à gauche) et Walter Jerome, se trouvaient sur place à l'usine de Long Beach pour assurer la bonne livraison.

## Bonne percée sur le marché de l'Asie

Une société mont-réalaise de didacticiels vient de signer une entente d'échange technologique avec l'une des premières sociétés du même secteur au Japon.

Le président de Logidisque Inc., M. Louis-Philippe Hébert, a précisé qu'en vertu de cette entente, la RD Québec Computer du Japon traduira et raffinera les logiciels de Logidisque, entre autres son programme éducatif très populaire, MIMI, pour les vendre dans les pays de langue chinoise et japonaise.

La RD vendra également la version anglaise de MIMI et d'autres programmes de Logidisque en Corée, tandis que Logidisque détiendra les droits de traduction et de vente en anglais, en français et en espagnol des didacticiels de la RD.



**MIMI, le logiciel très populaire** de cette entente, la RD Québec

## Des ventes bien aiguës

Le plus important fabricant nord-américain de patins se prépare à courtiser une clientèle de 250 millions de personnes.

En effet, la Bauer Athletic Footwear Ltd., de Toronto, vient de choisir une société d'import-export de Calgary pour la représenter en République populaire de Chine, en échange de redevances sur les ventes.

Selon M. John Chan, président de descendance chinoise de l'America-Canada Investment Consultants International Ltd., il pourrait se vendre jusqu'à 100 000 paires de patins Bauer la première année, surtout dans le nord de la Chine où environ 250 millions de personnes ont accès à des patinoires.

## L'exportation fait l'objet d'un colloque

Un colloque d'un jour portant sur la façon d'exporter son produit, organisé conjointement par la Banque fédérale de développement et l'Association canadienne d'exportation, aura lieu le 16 avril au World Trade Centre de Toronto.

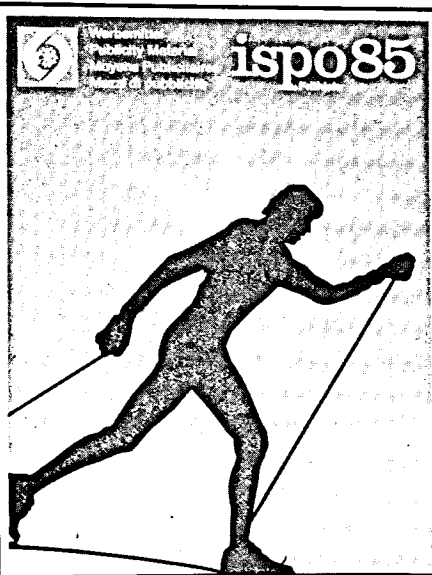
En plus de traiter de façon générale de l'exportation, on abordera entre autres sujets l'analyse des possibilités d'exportation de votre entreprise et la manière d'élaborer un plan de commercialisation à l'exportation.

On peut s'inscrire à ce colloque, moyennant 70 \$, en communiquant avec la Banque au (416) 593-1144, poste 222.

## Fonds de la S.E.E. à Samoa, au Cameroun

Quinze grands fournisseurs canadiens vendront de l'équipement pour une scierie et des services connexes à une société de Samoa occidentales, grâce à un prêt de 900 000 \$ accordé par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), le premier qu'elle accorde à l'un des pays insulaires du Pacifique Sud. Cette vente a été réalisée par la Corporation commerciale canadienne.

La Janin Construction (1983) Ltée de Montréal pourra réaliser une vente importante au Cameroun, grâce à l'appui d'un prêt de 6,2 millions de dollars américains de la S.E.E. et d'un autre prêt de 3,7 millions de l'Agence canadienne de développement international. La société canadienne fournira à la République du Cameroun des services d'ingénierie, d'achat, de construction et de gestion de projet pour la construction d'une ligne électrique de 50 km et d'une sous-station de transmission, dans le cadre d'un programme d'électrification rurale des provinces du centre-sud du Cameroun.



## Le Canada marque des points à Munich

**MUNICH** — L'équipe des représentants canadiens a marqué des points importants à l'édition du printemps d'ISPO 85, le plus important salon mondial de l'équipement sportif.

Cette vingt-deuxième édition du salon international de l'équipement sportif réunissait à Munich (Allemagne de l'Ouest) 1 350 exposants de 33 pays. Et si les 31 sociétés canadiennes présentes à l'événement n'ont pas éliminé la concurrence, elles ont toutefois pris une avance sérieuse.

Les produits que la délégation canadienne présentait ont permis aux sociétés canadiennes de réaliser des ventes de plus de 2,5 millions de dollars pendant les quatre jours du salon.

Qui plus est, ces ventes, qui devraient être suivies au cours des douze prochains mois de commandes de près de 14 millions de dollars, visaient en bonne partie à rejoindre des clients de l'extérieur de l'Allemagne, en particulier du reste de l'Europe, mais également d'autres pays.

Le salon a accueilli 31 000 visiteurs de 68 pays, dont le ministre canadien de l'Expansion industrielle régionale, M. Sinclair Stevens, qui y effectuait une visite surprise.

Les participants canadiens ont reçu plus de 250 demandes de renseignements sérieuses et ils y ont également trouvé 30 agents et distributeurs, surtout de pays autres que l'Allemagne.

La plupart des exposants canadiens sont enchantés de leur participation et ont exprimé l'intention de revenir à ISPO 86, qui aura lieu du 20 au 23 février.

Pour de plus amples renseignements sur la prochaine édition d'ISPO, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554 ; ou encore téléphoner au centre Info-Export.

## Nouvelle commercialisation

**MUNICH** — Le Canada prépare sa première participation à part entière à l'un des grands salons de l'informatique prévus en Europe cet automne.

De plus, le salon SYSTEMS 85 de Munich (Allemagne de l'Ouest), qui aura lieu du 28 octobre au 1<sup>er</sup> novembre, sera l'occasion pour le ministère des Affaires extérieures de dévoiler une autre première, un concept innovateur de commercialisation des produits canadiens à technologie de pointe.

En plus des kiosques habituels pour chaque société, le stand canadien comprendra un espace thématique, celui des produits compatibles avec le PC d'IBM, où seront mis en valeur un nombre impressionnant de produits canadiens complémentaires simulant un milieu de travail intégré à aires ouvertes.

Ce nouveau concept de commercialisation, exposant de cinq à huit postes de travail, démontrera l'envergure de l'éventail des produits canadiens et la capacité de notre industrie de la technologie de pointe à répondre à tous les besoins dans son secteur.

Chaque poste de travail, avec l'ameublement et les accessoires, le matériel et les logiciels d'exploitation et d'application, permettra de faire la démonstration du fonctionnement en réseau, des programmes comptables, des logiciels intégrés, des banques de données de quatrième génération, du traitement de texte, de la C.F.A.O., du graphisme de gestion, des communications et de logiciels intégrés verticalement



Le salon SYSTEMS 85 aura lieu au Palais des expositions de Munich.

pour répondre aux besoins de certaines industries.

Le salon, qui a lieu tous les deux ans au cœur de la région allemande de la technologie de pointe, permettra aux sociétés canadiennes de s'attaquer directement aux marchés allemand et européen des plus lucratifs.

À la dernière édition du salon, plus de 80 000 visiteurs ont pu se renseigner sur les produits et les services présentés par près de 1 000 sociétés.

Pour plus de détails sur le salon et la façon d'y participer (il n'y a pas de temps à perdre), communiquer avec M. Jim Harman, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554 ; ou avec M. Ron Laing, Direction du développement technologique (TTT), au (613) 995-5798 ; ou encore téléphoner au centre Info-Export.

## Nous balayons la concurrence

**COLOGNE** — Les huit sociétés canadiennes qui participaient à DOMOTECHNICA 85, le plus important salon des appareils ménagers, semblent n'avoir éprouvé aucune difficulté à balayer la concurrence.

La deuxième édition du salon de Cologne (Allemagne de l'Ouest) ferme à peine ses portes que les organisateurs et les exposants se préparent déjà au salon de l'an prochain.

Cette année, le pavillon canadien présentait une combinaison de produits classiques et innovateurs, comme les aspirateurs pouvant aussi absorber les déchets humides, des assainisseurs d'air avec ionisation et parfums, des fours micro-ondes, des réfrigérateurs, des lave-vaisselles et de petits appareils ménagers.

Comme c'est le cas dans les grands salons européens, les exposants canadiens ont pu faire connaître leurs produits sur la scène internationale, par le biais des 49 000 visiteurs de 69 pays, qui ont permis aux sociétés canadiennes de réaliser des ventes de près d'un million de dollars au cours des quatre jours qu'a duré l'événement.

Cet intérêt des acheteurs allemands et internationaux, qui se porte de plus en plus vers les produits innovateurs à technologie plus avancée, permettra aux exposants canadiens de réaliser des ventes de plus de 13,5 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Tous les appareils canadiens exposés se sont trouvés des clients éventuels en Europe,



Des ventes saines — La Biotech Electronique Ltée de Dorval (Québec) avait délégué MM. Juergen Puetter, son président, Murray Craig, son directeur de la commercialisation internationale, et Gerry Byle, gestionnaire des ventes nationales, pour mousser les ventes déjà impressionnantes de l'assainisseur d'air à ionisation de la société, au DOMOTECHNICA de Cologne.

aux É.-U., en Afrique du Sud, en Australie et en Arabie saoudite, en particulier les produits innovateurs.

Pour de plus amples renseignements sur le salon de l'an prochain, qui aura lieu du 4 au 7 février et où l'on reverra la plupart des exposants de cette année, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554 ; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Il faut persévérer au Japon

**TOKYO** — Pour réussir au Japon — que ce soit sur le marché alimentaire ou autre — il faut avant tout persévérer.

Voilà bien la raison principale de la participation canadienne, le mois dernier, au salon FODEX de Tokyo où, pour la quatrième année consécutive, nos exposants aiguisaient l'appétit des Japonais à l'endroit de nos produits alimentaires.

Il s'agit de la plus importante foire alimentaire de l'Asie, qui a attiré 730 exposants de 22 pays et près de 120 000 visiteurs du Japon et de l'Asie.

Le stand canadien, composé des produits de 6 associations alimentaires et 29 compagnies, était l'un des plus courus et le mieux réussi, grâce à la dégustation, entre autres, de champignons, fromage, oignons panés, fruits de mer, dinde, viande de cheval, vins, riz sauvage et de légumes canadiens.

Nos exposants ont également appris à mieux connaître le marché japonais grâce à des visites organisées dans des épiceries et charcuteries et des usines de transformation.

Le Japon, dont les importations annuelles d'aliments transformés s'élèvent à 2,5 milliards de dollars, offre d'excellents débouchés aux exportateurs canadiens de produits de qualité, soucieux de se trouver des représentants sur place.

Selon un exposant canadien, pour se lancer

sur le marché japonais, il est absolument essentiel de cultiver des liens personnels. Il ne suffit donc pas de participer aux foires au Japon, mais il faut en plus s'y rendre au moins une fois par an.

Tous les exposants canadiens espèrent vivement retourner au salon 1986 afin de poursuivre leurs percées sur le marché japonais. D'ailleurs, l'ambassade du Canada à Tokyo organise à l'année longue nombre d'activités de promotion des aliments canadiens au Japon.

Pour de plus amples renseignements sur FODEX ou sur les débouchés alimentaires et agricoles au Japon, s'adresser à M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), tél. : (613) 995-8619; ou à M. Don McNicol, Direction des produits alimentaires (TAN), tél. : (613) 996-3671; ou encore appeler le centre Info-Export du Ministère.

## SALONS DE L'ALIMENTATION

## Un marché des plus appétissants aux États-Unis

**NOUVELLE-ORLÉANS** — L'association américaine de détaillants et de grossistes en produits alimentaires invite toutes les sociétés canadiennes intéressées au lucratif marché alimentaire américain à participer à la prochaine édition de son salon qui connaît la croissance la plus rapide aux États-Unis.

L'an dernier, le salon et congrès annuel de la National Grocers Association (NGA) accueillait 40 % de plus de visiteurs que l'année précédente et l'on attend plus de 6 000 visiteurs du secteur au Superdome de la Nouvelle-Orléans, du 28 au 31 juillet.

La NGA est le groupement qui rejoint le plus large éventail d'intervenants dans l'industrie de l'alimentation aux États-Unis, avec 1 700 détaillants, 62 grossistes et distributeurs desservant plus de 28 000 détaillants et 58 associations locales et d'État desservant 40 000 détaillants.

Pour plus de détails sur l'événement ou la façon d'y participer, communiquer avec Mme Maxine France, Exhibits Coordinator, 1826 Samuel Morse Drive, Reston, Virginia 22090. Tél. : (703) 437-5300.

## Les commandes à Londres rapportent plus de 8 millions

(Suite de la première page.)

tel succès que les représentants de la gastronomie canadienne peuvent s'attendre à recevoir des commandes dépassant 8 millions de dollars.

Ce salon, tenu tous les deux ans, a vu son nombre de visiteurs s'accroître de près de 70 % à chaque édition et il est maintenant le troisième du genre en importance au monde, après les salons ANUGA de Cologne et SIAL de Paris.

Les participants canadiens étaient évidemment très satisfaits des ventes réalisées au cours du salon de mars dernier. Mais, fait encore plus intéressant, ils ont pu faire connaître leurs produits à de nombreux acheteurs de pays étrangers, avec entre autres des commandes d'Australie, de Nouvelle-Zélande et d'Afrique.

De plus, les demandes de renseignements, toujours un indice du succès d'une participation à un salon, dépassaient les huit cents et provenaient de représentants et de spécialistes non seulement du R.-U., mais également d'Autriche, des Barbades, de Belgique, de Finlande, de France, d'Allemagne, de Grèce, d'Israël, du Koweït, d'Espagne, de Suède et de Taiwan.

Un participant canadien estimait qu'il s'agissait d'une excellente occasion pour



**Quelle prise!** — M. Sinclair Stevens, ministre de l'Expansion industrielle régionale, montre à M. Don Jamieson (à gauche), haut-commissaire du Canada à Londres, et à M.L.J. Taylor, ministre (affaires commerciales et économiques) de notre haut-commissariat dans la capitale britannique, le beau saumon canadien qu'il vient « d'attraper » au pavillon canadien le mois dernier, à l'occasion du salon IFE de Londres.

non seulement rencontrer d'autres fournisseurs et producteurs, mais également pour se tenir au courant des tendances dans les produits et leur emballage.

Pour de plus amples renseignements sur les foires commerciales au R.-U.,

communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 5554; ou appeler le centre Info-Export.

# Programmes et services offerts à l'exportation

(Suite de la première page.)

produits par le ministère des Affaires extérieures, le *Rapport sur le marché mondial* a été conçu pour donner une source de référence rapide aux petites et aux moyennes entreprises exportatrices.

Les renseignements donnés proviennent des plans opérationnels pour l'année à venir des délégués commerciaux des ambassades et consulats canadiens dans plus d'une centaine de pays étrangers. Par conséquent, un tel rapport n'est pas conçu pour être valable longtemps, mais plutôt pour donner une image fidèle de la situation actuelle du marché mondial.

Le Rapport aborde 11 grands secteurs de commercialisation, soit l'agriculture et les produits alimentaires, les produits de la pêche, les céréales et les oléagineux, les machines et l'équipement, le matériel de transport, l'électronique, l'aérospatiale, les

produits de consommation, les programmes de défense, les industries tertiaires et les industries primaires.

Chaque secteur fait l'objet d'une analyse concise qui ne vise cependant pas à offrir une étude poussée des débouchés sectoriels ou géographiques.

Il s'agit plutôt de permettre aux petites et aux moyennes entreprises qui s'intéressent à l'exportation de définir des possibilités d'exportation, pour les encourager à explorer ces débouchés éventuels.

On y trouvera une brève description des cinq grandes régions commerciales, soit les États-Unis, l'Europe, l'Asie et le Pacifique, l'Amérique latine et les Antilles, et l'Afrique et le Moyen-Orient, avec une analyse du marché et de la situation économique des secteurs étudiés.

Le Rapport traite également des débouchés des programmes d'aide au dé-

veloppement dans le tiers-monde et des achats des institutions financières internationales.

Finalement, le Rapport offre une liste à jour de contacts, non seulement au ministère des Affaires extérieures, mais également en dehors tant du côté fédéral que provincial et privé, avec une description des principaux programmes et services ouverts aux exportateurs.

Comme le précise M. Kilpatrick, le Ministère travaille toujours à rendre plus efficaces ses programmes et ses services à l'exportation. Le *Rapport sur le marché mondial* constitue un bon exemple du genre de services qu'offre le Ministère aux exportateurs canadiens.

Pour obtenir un exemplaire du Rapport, appeler sans frais le centre Info-Export au 1-800-267-8376.

## Banque de données sur projets à venir dans le tiers-monde

(Suite de la première page.)

que les sociétés canadiennes en prennent connaissance à temps et qu'ensuite elles se lancent activement à soumissionner.

Le Bureau viendra en aide aux sociétés canadiennes qui traiteront avec les banques de développement situées à Washington, et donnera suite aux possibilités de financement conjoint dans les secteurs et sur les marchés susceptibles d'intéresser le Canada.

Par ailleurs, le Bureau constituera un bon centre de renseignements pour les exportateurs canadiens qui s'intéressent aux projets financés par les banques de développement.

M. Kelleher a en outre précisé que le Bureau maintiendra des liens étroits avec les fonctionnaires des banques, en plus de mettre sur pied et de tenir à jour une banque de données sur tous les projets recensés. En plus, il surveillera les activités d'achat d'autres grands pays donateurs et recommandera des mesures visant à améliorer le bilan du Canada.

Le Bureau sera dirigé par MM. Frederick Marsh, affecté de la Société pour l'expansion des exportations, et Richard Roy, délégué commercial au ministère des Affaires extérieures.

## Exporter c'est exposer dans les salons

(Suite de la première page.)

trouvé son produit dans des magasins américains, tandis que les acheteurs de partout aux États-Unis veulent en savoir plus long sur ce produit.

La Heritage Foods fut fondée en 1971 pour produire des pirojki à l'échelle commerciale. C'était la première entreprise à exploiter la technique nécessaire pour commercialiser les pirojki. Évidemment, le succès a suscité une vive concurrence.

C'est en 1976 que la société pensa à l'exportation, en tentant d'enregistrer sa marque déposée à Washington, un processus qui dura jusqu'en février 1982, en partie à cause du manque d'expérience de l'entreprise.

Ensuite, le produit fut présenté à des salons commerciaux, d'abord au congrès annuel de la Food Dealer's Association de l'État de Washington, tenu à Spokane en 1983. Le gouvernement de l'Alberta remboursa là moitié des frais, soit 1 800 \$. Ensuite, des journées spéciales pour les produits de l'Alberta organisées à Hawaii produisirent des résultats intéressants.

C'est cependant grâce à l'aide du gouvernement fédéral que les exportations purent vraiment démarrer, suite à une subvention du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) pour contribuer à la commercialisation dans la région de l'État de Washington et participer au salon des grossistes de Californie, en octobre dernier.

Avec ses 30 employés, la Heritage Foods

se prépare à donner suite à cet excellent départ sur les marchés d'exportation. Ainsi, pendant tout un mois l'an dernier, l'usine fonctionnait 24 heures sur 24 pour répondre à la seule demande américaine.

L'usine d'Edmonton peut produire de 5 à 6 tonnes de pirojki par jour, mais si la demande continue de s'accroître, une autre équipe pourrait être embauchée pour faire passer la production à près de 9 tonnes par jour.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

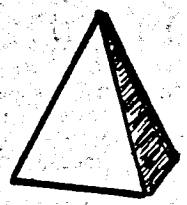
(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

**Pyramids work their magic in Cairo**  
Page 4



## EDC-backed exports keep 122,000 at work

Canadian exports supported by the Export Development Corporation — Canada's primary export financing vehicle — helped generate, or maintain a year's work for 122,000 Canadians last year.

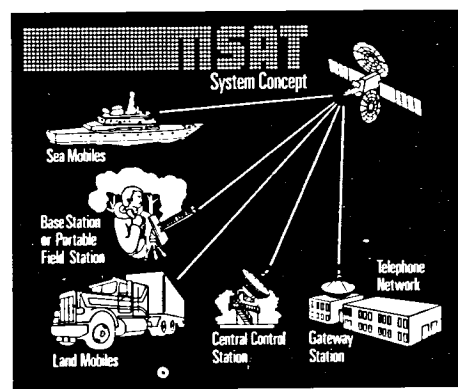
But job creation was just the icing on the cake for the Crown corporation which helped propel Canadian exports to record-breaking levels and at the same time maintain its own unbroken record of profitability.

The Corporation which provides a wide range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign buyers of Canadian products and services, says in its annual report that it finished the year with an operating profit of \$6.5-million — an increase of \$4.5-million over 1983 profits.

During the year, the corporation facilitated some \$4.23-billion worth of financial arrangements, boosting in the process its financing volume by more than 61 per cent to \$1.56-billion. Insurance volumes drop-  
Turn to Page 6 — World

### Economic impact immense

## Exporters the big winners in Canada's space odyssey



This mobile satellite system is just one phase of Canada's space program revealed last month.

Although a long-term strategic space plan for Canada won't come off the drawing boards until later this year, the economic impact such a program will have on Canada's export-oriented space industry already is being counted.

The long-term space commitment, announced late last month along with an interim space plan for Canada, has a forecast economic potential in excess of \$2-billion by the turn of the Century.

And much of those benefits will flow directly into the country's space industry's manufacturing sector, according to preliminary figures released by the federal government.

One phase of the long-term plan alone, the Commercial Mobile Communications Satellite System (MSAT), is expected to generate \$1-billion in sales — mostly export sales — for the first two generation systems.

The interim space plan, announced by the Minister of State for Science and Technology, Tom Siddon, includes participation in the U.S. space station program, continued development of a remote sensing satellite for resource monitoring and navigation (called RADARSAT), a commitment to maintain and develop Canadian capabilities in space, as well as support of the MSAT system.

MSAT is a proposed new communications system that, when brought into use in 1990, will provide access to two-way  
Turn to Page 6 — Satellite

## China feed sale first for Canada

Two years of cultivating the market have resulted in what is believed a Canadian first — the sale of animal feed supplement to the People's Republic of China.

Officials say that, though the sale is small (\$12,000 U.S.), it could be "extremely significant" in opening the door to increased sales for Feed-Rite Ltd. of Winnipeg, Manitoba.

The company worked closely with External Affairs' trade officers in Beijing who introduced it to the end-user and  
Turn to Page 3 — Feed

## Marketplace '85: A sell-out debut

Thousands of Canadian companies and individual exporters took advantage of a unique new External Affairs export marketing project conducted across Canada last month.

### We're herd to beat

Mexican dairy farmers will soon be getting a few lessons in good breeding from Canada. Herds of Canadian breeding cattle are being shipped to that country under a \$3.7-million line of credit agreement between the Export Development Corporation and Mexico's Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

The project — Marketplace '85 — brought some 108 Canadian trade commissioners from around the world to exporters' doorsteps for individual marketing sessions.

The trade commissioners, who were backed by teams of federal and provincial trade officials and representatives from such agencies as CIDA and the Export Development Corporation, conducted more than 6,000 interviews during stop-overs in 19 centres.

The sessions covered all aspects of exporting to markets throughout the United States, Western and Eastern Eu-  
Turn to Page 6 — Exporters

**INSIDE:**

- Looking for markets in Eastern Europe? Toronto conference may hold export keys ..... 2
- A simple airline mistake could ground exporters abroad ..... 3
- A group of Canadian firms made good use of a rare showcase in Algeria ..... 4
- Here's a chance to test Portugal's markets ..... 5



## Trade Watch

### Hotline service for GATT inquiries

Exporters now have easy access to information on changes to technical product requirements in countries that subscribe to the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Standards Code, by calling toll-free, 1-800-267-8220. Ontario residents may also call for English service — (613) 238-1501 and (613) 238-1450 for French service. For free subscriptions to Informatech, the GATT Enquiry Point's bi-weekly newsletter, write to the Standards Council of Canada, 350 Sparks St., Ottawa, Ont. K1R 7S8.

### Nortel scores Japanese first

The first sale of a digital telephone switch to a Japanese customer has been made by Northern Telecom Ltd. of Mississauga, Ont. The firm's SL-1 business private branch exchange (PBX) is to be installed in the Hanamaki Hotel complex in Hanamaki. The \$375,000 contract is also thought to be the first sale of digital switch equipment by a foreign telecommunications manufacturer to Nippon Telegraph and Telephone Corp. of Tokyo (NTT).

## Marketplace

**Santiago** — Local company calling tenders until May 9 for 131,000 feet of 3/4-inch-diameter galvanized steel cable. Canadian Embassy will purchase — at approximately \$17.00 (U.S.) — documents and specifications for interested Canadian bidders, billing them through Ottawa's Department of External Affairs. Submit requests to Canadian Embassy, Casilla 771, Santiago, Chile. Telex: (Destination code 34) 3490068. Answerback: (440068 DOMCAN CZ).

**Stockholm** — National Swedish Police Board and Swedish customs will purchase 580 passenger cars for delivery between January and May, 1986. Police Board also will purchase 6,500 summer tires and 3,000 winter tires for passenger cars and approximately 500 motorcycle tires for summer use. Delivery of tires to run from this July to June 1986, with possible one-year extension. In both cases, tenders must be delivered by May 22 of this year to Rikspolisstyrelsen, Inkop, Box 12256, S-10226 Stockholm.

**New Zealand** — Local Ministry of Energy studying peat as an alternative to oil to fuel gas turbines of 25 kilowatt capacity. Suppliers of such peat burners or companies with design technology should forward technical information for discussion. Contact Commercial Division, Canadian High Commission, P.O. Box 12-049, ICI House, 4th Floor, Molesworth St., Wellington, New Zealand. Telex: (Destination code 74) 3577 (DOMCAN NZ 3577).

## Three-country focus

# East European export forum to pinpoint trade opportunity

Canadian companies looking for export opportunities in Eastern Europe will have a chance to carry out some initial exploratory work on Bulgarian, Czechoslovakian and Hungarian markets early next month in Toronto.

The three countries are to be focused at a jointly sponsored Canadian Manufacturers' Association — Canadian-East European Trade Council export forum in that city May 1.

Current economic development plans and foreign trade policies in Eastern Europe, the CMA says, offer particular opportunities for Canadian firms — opportunities it hopes the one-day forum will help identify.

## Sales sprouting from Jamaican fertilizer project

Buying fertilizer in Canada is helping Jamaican farmers finance the development of their own country as well as creating market opportunities for Canadians.

It's all part of the Canadian International Development Agency's Caribbean development assistance program.

Through a \$23-million CIDA line of credit, begun in 1983 and up for review this summer, the Jamaican government buys basic fertilizer ingredients in Canada, blends it to meet local requirements and sells it to Jamaican farmers.

The money obtained from the sales is then used to finance other development projects, many of which involve Canadian expertise.

Canada, for example, is involved in a fertilizer-sale-financed mini-hydro program, helping to establish a series of small hydro-electric plants to expand rural electrification.

In addition to agriculture, the CIDA program also concentrates on infrastructure such as the building of bridges, some limited and rural-based small scale enterprise support, and food assistance.

## PEI enjoying evaporating sales

Milking the export market is a tough undertaking at the best of times, but a Prince Edward Island company is doing just that, making the province a major force in the production of evaporated milk.

Since entering the export field nine years ago, Perfection Foods Ltd. has shipped more than 4.3-million cases of milk worth \$90-million, primarily to Algeria.

The company's export success has helped the whole province, reports John Simmonds,

In addition to export opportunities — many of which exist in transportation and communications, energy development, agriculture, and specialized products and technologies — the forum also will examine Canadian government trade initiatives in Eastern Europe, risk assessments and export financing.

It will also feature a range of speakers with practical export experience in those countries and senior trade representatives from those regions.

For registration details, contact the CMA in Toronto. Tel (416) 363-7261.

## A 'how-to' workout

Financing exports, winning international markets and capitalizing on foreign investment are among the 'how-to' sessions of a one-day Quebec Business Outlook Conference being held May 23 at Le Centre Sheraton in Montreal. Details and registration information are available from the sponsor, The Conference Board of Canada, in Ottawa. Call (613) 746-1261 ext. 208.

## Future sales seen from African deal

Under a three-year, \$6-million project, the Canadian International Development Agency will provide a resident consultant and technical services to the Southern Africa Transport and Communications Commission (SATCC).

External Relations Minister Monique Vezina said Canadian consulting capabilities are particularly strong in the area of transportation and communications and can make a "significant contribution" to meeting the requirements of the SATCC.

Vezina also said there are "potential future benefits in terms of both equipment and services for Canadian suppliers as a result of the project."

president of the family-owned firm established in 1921.

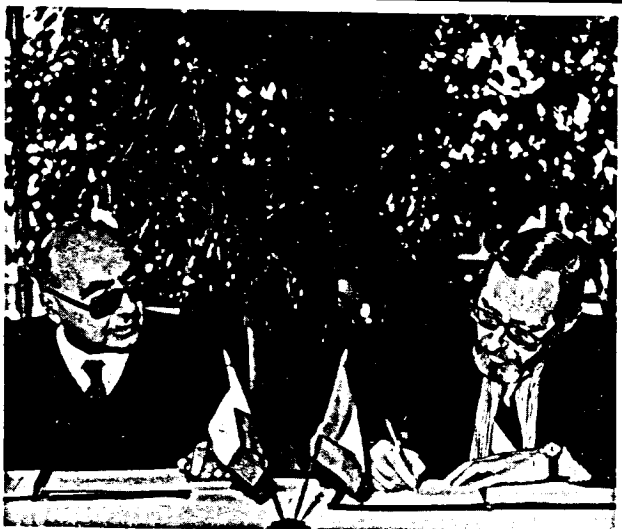
Benefits, he says, are felt by farm producers, processors and many spin-off industries created by Perfection's growth and employment of local people.

There are also the 40,000 cows which, since 1977, have been kept busy producing more than 350-million pounds of industrial milk a year.



## Trading signatures

Vice-Minister of Foreign Trade for the Polish People's Republic, Ryszard Strzelecki left, and Peter Hancock, Director General of External Affairs' USSR and Eastern Europe Bureau, sign minutes of the 10th session of trade consultations between Canada and Poland. The signing was the first since October 1981. Canadian exports to Poland in 1984 totalled \$35.8-million, with wheat accounting for \$14-million. The remainder included asbestos fibre, chemicals, iron ore and raw hide.



## Exports: SR Telecom's busy signal

Contracts worth \$2.5-million collectively have been signed by SR Telecom Canada for the supply of its SR100 telephone systems for use in urban and rural areas of Thailand, Singapore, Hong Kong and China.

A spokesman for the St. Laurent, Que. company says SR Telecom entered the export market in 1978 with a sale to Saudi Arabia. Today, the company exports to more than 30 countries worldwide.

And, says the spokesman, new markets are opening up virtually every month.

Since January of this year, he says, SR Telecom has brought telephone service to 900 remote Turkish villages, to 200,000

square kilometres of rural Zimbabwe, and to mountainous areas in the Yemen United Arab Republic.

The company's presence is also particularly strong in Indonesia, the Philippines, Malaysia and Korea where a number of SR systems are in operation.

## Feed tests proved our worth in China

Continued from Page One

helped arrange feed trial tests in China through financing by the Canadian International Development Agency.

Results of the highly successful tests — they showed that with minimal supplements and improved management techniques China could use its own breeds to obtain higher lean-to-fat ratios — were to be published throughout China by the influential Science & Technology Commission.

Feed-Rite has already sent a small team to China to assist in mixing the supplement and believes the wide publicity will lead to greatly expanded sales.

## Aerospace market tested by mission

A mission of seven Manitoba aerospace companies to the southeastern United States found 'tremendous' market potential for Canadian products, say participants who are now engaged in follow-up activities in anticipation of equipment and component sales stemming from the mission.

Organized by the Canadian Consulate General in Atlanta, Georgia and the Manitoba office of Regional Industrial Expansion, the mission, on its 14-stop tour between Nashville and Miami, met with purchasing managers of such giants as Lockheed, Boeing, Grumman Aerospace, Piper, Gulfstream Aerospace and the National Aeronautic and Space Administration (NASA).

## United's tires ready for Pacific Rim

A joint venture agreement with the People's Republic of China will give Toronto's United Tire & Rubber Co. easy access to growing markets in the Pacific Rim and elsewhere.

The \$40-million project will manufacture off-the-road tires for use in mining, construction and forestry equipment at a plant to be built in one of China's special economic zones southeast of Beijing (formerly Peking).

The overseas venture is a significant expansion for United Tire.

"At full capacity the plant will produce tires worth about \$50-million a year," according to Robert Sherkin, vice-president of marketing for United Tire.

Location in the special economic zone also allows the joint venture to make both domestic and export sales — and United Tire will be the agent and distributor in North America for all tires produced at the Chinese plant.

By being in China we get access to a large and growing domestic market and are also manufacturing at a competitive cost base for Pacific Rim countries, Sherkin said.

This is particularly important in the off-the-road tire market, he said.

## Simply 'grounded'

Being grounded in a foreign country can be an exasperating experience — especially for exporters or business people on a multi-country tour. But it can happen. If your name is spelled incorrectly on your ticket, Airline computers will record you as a 'no-show' and automatically cancel your on-ward reservations. While the problem can be resolved fairly easily on domestic flights, it is much more difficult internationally, according to one traveller who "learned the hard way." When booking your flights, he suggests, check the spelling of your name — right down to the last letter.

## Ontario Hydro sells expertise

Under a five-year \$8.8-million export services contract with the Canadian International Development Agency, Ontario Hydro will send energy experts to Kenya to develop a national energy policy for that country's government. Experts from Queen's Park and York University will also participate.

Ontario Hydro will give advice on rural electrification, oil and gas, alternative energy, electricity rates and future planning and development for the energy sector, Hydro says.

## Trade Digest

### Canada glittering in Japan

Japan has an eye for gold — particularly when it's the Canadian Maple Leaf gold coin which last year captured 27 per cent of Japan's gold coin market. Canadian sales were worth \$34.6-million, says the International Gold Corp. of Japan. Sales will increase this year, the corporation adds, because coin dealers there are planning house-to-house direct sales campaigns.

### Canada takes its lumps abroad

Canada exported 25.1-million tonnes of coal in 1984, an increase of almost 48 per cent over the previous year's exports of 17.2-million tonnes, says Statistics Canada. Alberta, with domestic and export shipments of 23-million tonnes, was Canada's most important producer, British Columbia produced 20.7-million tonnes, Saskatchewan 9.9-million, Nova Scotia three million and New Brunswick 564,000 tonnes.

### Hydro-Quebec plugs in N.Y.

A five-year contract valued at \$95-million will see Hydro-Quebec sell 420-million kilowatt hours of electricity to St. Lawrence Power Co., a division of Niagara Mohawk Power Corp. of Syracuse, New York.

# Pyramid Power

## Canadians cash-in on Cairo

**Cairo** — Canada chalked up another series of success stories in the shadow of the pyramids last month at its second appearance at the Cairo International Trade Fair.



A group of 22 Canadian companies took part in the fair, exhibiting a wide range of products from doors to farm equipment, micro-computers, locomotives, power generating equipment and consulting and banking services.

Robert Layton, Canada's Minister of State for Mines, was also on hand to officially open this country's permanent trade pavilion abroad.

Layton also met with several key Egyptian ministers — energy and electricity, supply, agriculture and economy and foreign trade — to discuss various aspects of Canadian-Egyptian relations and promote Canadian companies' applications for major tenders.

This year's fair placed particular emphasis on energy, with some half a dozen of the participating Canadian companies displaying

equipment and services in that sector.

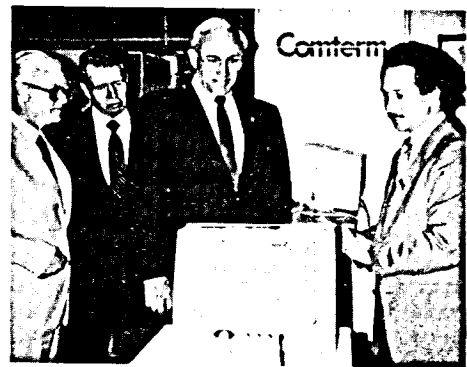
The firms included AECL, Babcock and Wilcox, B.B. Howden, Canadian Wire and Cable, C.E. Canadian Combustion Engineering and Ontario Hydro — all keenly interested in the development of Egypt's energy capabilities, including a recently announced nuclear program.

Excellent sales prospects were reported by two Canadian computer companies, Comterm Inc., of Pointe Claire, Que. and Seena Consulting of Ottawa, and by a Brampton, Ont. building products manufacturer, Acme-track Ltd.

Another Canadian company, Memtek Corp., of Ottawa, attracted a great deal of interest at the show by turning water from the Nile into a pure, sparkling and drinkable delight — through its reverse osmosis membrane technology.

Additional Canadian hits with the Egyptians included water pumps by Monarch Industries Ltd., of Winnipeg, General Motors of Canada's display of a diesel electric locomotive, and hi-tech land surveying displays by Kenting Earth Sciences Ltd., of Ottawa.

Overall, Canadian pavilion director David



Canada's Minister of State for mines, Robert Layton, centre, gets a quick lesson in computers from Comterm Inc., one of the popular Canadian exhibitors at the Cairo fair. Here, Comterm's Farag Nakleh, right, conducts the briefing while Canada's Chargé d'Affaires in Cairo, Pat Black, left, and Robert Elliott, Director General of External Affairs' Middle East Bureau, watch on.

Wynne from External Affairs, reported a high degree of satisfaction from all Canadian participants whose exhibits were seen by an estimated 10,000 visitors to the Canadian pavilion during the 2-week event.

For more information on next year's show or details on trade opportunities in Egypt, contact Wynne at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983; or call Info Export.

# Algerian fair offers more export showcase

**Algiers** — Last month's Canadian participation at Algiers' International Trade Fair was this country's largest in the event's 21-year history.

The fair attracted 19 Canadian companies from across Canada.

Due to Algeria's stringent import restrictions, the annual fair offers Canadian companies one of few chances to show their products and services directly in the Algerian marketplace.

And Canada is not alone in taking advantage of the fair which this year attracted companies from 45 countries and more than 1.5 million visitors.

Canada's participating companies — from small to large firms — displayed goods and services covering a range of sectors from telecommunications to agriculture, forestry, construction, transportation, engineering and training.

Although sales figures are not yet available, the show offered Canadian companies a unique opportunity to establish contacts with Algerian decision-makers and state agencies for future contract bidding.

A Canada Day event at the fair was particularly well attended by Algerian senior officials, including Mohamed Aberkane, Algeria's minister of international trade.

After a \$4-million jump in Canadian exports last year to Algeria, that country is still by far our best trade partner in Africa and the Middle East, with total Canadian sales to that country exceeding \$450 million last year.

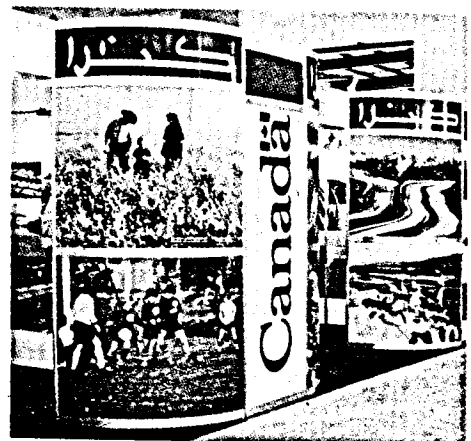
Canada's major exports to Algeria include



**Down to business** — Montreal's AES Data Inc. enjoyed brisk business at the Algiers trade fair as it, along with 18 other Canadian companies, took advantage of one of few opportunities to showcase their products in that market. Right, the entrance to Canada's popular pavilion at the fair.

wheat, evaporated milk, colza, asbestos, timber, prefabricated houses, electronic products, telecommunication equipment, teaching aids, road building equipment and engineering services.

For more information on next year's fair — tentatively slated for late spring — or details on trade opportunities in Algeria, contact Louise Fortin at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 990-8134; or call Info Export.



# Canadians to dip into Asian printing font

**Singapore** — Canada will be out to capture a share of the lucrative Asian printing and packaging market when it rolls out its best in Singapore's World Trade Centre this summer.

Held concurrently June 20-23, South East Asia's 4th International Exhibition of Printing, Graphic Art Equipment and Supplies (ASIA-PRINT 85) and Packaging Machinery and Materials and Food Processing Machinery (ASIAPACK 85), will give Canada's industry its first big chance to pack out its expertise in that part of the world.

With the South East Asian region importing annually close to \$150-million (U.S.) worth of printing equipment and accessories — mainly from West Germany, the U.S., Japan and other EEC countries — Canada has an excellent chance to win a share of that market.

Described as the most specialized exhibition of its kind in the region, ASIAPRINT 85 will be featuring a vast array of equipment, including photocomposition and typesetting machines, darkroom equipment, graphic arts equipment and materials, offset printing machines, collating, form printing and label printing machines, slitters, cutters and boxing machines.

In the packaging sector, ASIAPACK 85 will put a strong accent on the wide range of food processing machinery and technology which is just coming of age in the region.

As the lucrative markets for processed foods open up, the region's food processing industry, which still relies heavily on machinery imports of close to \$400 million U.S. per year, offers good sales prospects for Canadian exporters of packaging equipment technology.

Over the next three years alone, more than \$1.2-million (U.S.) has been earmarked for South East Asia's food industry — one of the fastest growing sectors in the region.

Equipment to be displayed at the show includes can-making machinery, wrapping, labelling and marking machines, vacuum packing, bottling and belting machines, packaging materials and related machines.

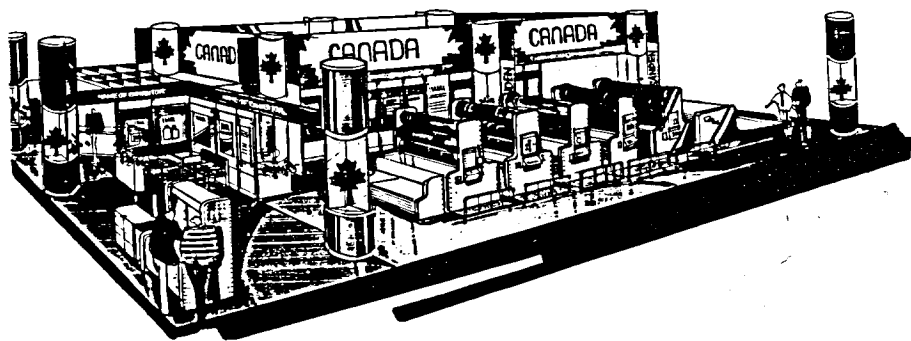
## Zaire's markets worth tapping

**Kinshasa** — Canadian companies have an opportunity to increase their own — and Canada's — already growing visibility in Zaire by participating in Kinshasa's International Trade Fair (FIKIN 85) this summer.

External Affairs will be participating for the first time — through an information booth — at the show slated for July 13-28 in Zaire's capital city.

Although several Canadian companies are already actively engaged in Zaire, the Canadian presence at the show is designed to promote more widely our capabilities in a number of areas, including agriculture, energy, mines, transportation, telecommunications, water drainage and forestry.

And as Zaire's economy is showing signs of improvement, Canadian companies are being encouraged to look into a number of



Artists' conception of the Canadian 'Island' pavilion planned for this summer's printing and packaging shows in Singapore.

In the food processing sector, displays will range from mixing equipment, plant engineering and conveying equipment to drying and heating, cooling and freezing and waste treatment equipment.

Both shows, open only to trade and professional people, drew more than 300 exhibitors from 25 countries during the 1983 edition.

Canada's island type booth of 320 square metres — allowing visitors open access from all sides — is expected to attract a great deal of interest with such features as a five color variable size web offset press.

Interest in Canadian packaging and printing technology was also high in Jakarta last month where Canada participated — through an information booth — at INDONESIA 85.

The 3 P show — Packaging, Printing and Plastics — held concurrently, offered Canadian companies a chance to test the South East Asian waters through brochures and other promotional material before an audience of 12,000 visitors.

Both Singapore and Indonesia are described as ideal stepping stones into China.

For more information on ASIAPRINT 85 and ASIAPACK 85 and details on how to participate — recruiting is already in full swing — contact immediately Ken Tyrrell at External Affairs' Pacific Trade Development.

multilateral projects which could create sales opportunities for them.

Opportunities include the upgrading of the Gecamines operations, worth \$50-million (U.S.), agricultural projects totalling \$128-million, road projects worth \$75-million, water drainage worth \$40-million, and telecommunication systems estimated at \$33-million.

A World Bank agency has also indicated its willingness to extend a \$100-million U.S. loan to Zaire for upgrading and modernizing its forestry equipment.

Canadian companies interested in promoting their products and services — through brochures, cassettes and other promotional material — should contact Noni Anthony at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5982; or call Info Export.

Division (PPTF). Tel: (613) 995-1677; or Robert Field at DRIE's Machinery and Electrical Equipment Division, Tel: (613) 995-6441; or call Info Export.

## Portuguese fair offers platform for exporters

**Santarem** — Portugal's largest annual agricultural show is fast approaching for Canadian companies interested in breaking into that country's broad market.

The June 6-16 fair will highlight all aspects of agriculture, including livestock, breeding technology, seeds, chemicals, production techniques and machinery.

Areas of particular interest to Canadian companies range from animal breeding technology — cattle and swine — with special focus on artificial insemination techniques and equipment and frozen embryo techniques to dryland farming techniques and small-scale equipment.

Opportunities also exist in joint venture activities in a number of sectors including catalogueing techniques, research and development, specialty crop seeds and plant breeding technology, specialized farm machinery — tobacco, potato harvesters — and machinery and techniques in agro industry.

In addition, there is a good market for seed potatoes, cereals, oilseeds — canola, soybean and sunflower — as well as specialty seeds.

External Affairs will be manning an information booth at Santarem with space for a selection of industry catalogues.

Canadian companies interested in displaying their capabilities at the show should send their brochures, graphics, posters and other display material — to be received in Ottawa by May 7 — to Lewis Ford (RCTF), Western Europe Trade Development Division, Department of External Affairs, 125 Sussex, Ottawa, K1A 0G2.

For more information on the show, contact Ford at (613) 996-5554; or call Info Export.

# Exporters favored the U.S. and Asia-Pacific

Continued from Page One  
 rope, South and South East Asia, the Pacific, Africa and the Middle East, Latin America and the Caribbean.

Specialized workshops on major capital projects and procurement through the World Bank and regional development banks were held concurrently in a number of the interview centres.

International Trade Minister James Kelleher who described the project as an unqualified success, said the program helped trade officials reach the hoped-for target range of small and medium sized firms.

"A sizeable portion of the registration consisted of firms that have never exported before and many were not aware of export assistance programs available to them by federal or provincial governments," the trade minister said.

"Many of those firms have very good export potential due to the foreign demand for their products," Kelleher added. "New export business will definitely be generated through the exercise."

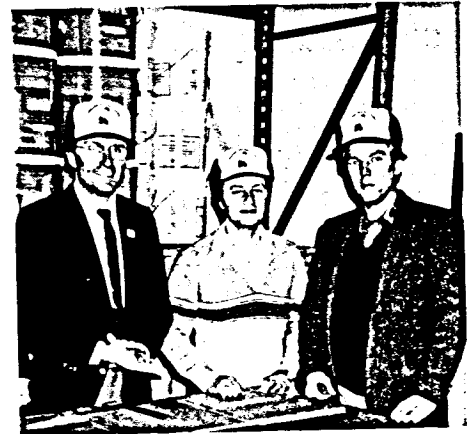
In addition to Marketplace, trade officials in Ottawa conducted another 5,000 interviews with exporters and potential exporters at a high technology conference in the capital.

"Overall, Marketplace indicates a strong interest on the part of the business community exporting to all regions of the United States followed by the countries of Asia and the Pacific," the trade minister said.

In Eastern Canada, export interest appeared to centre most on the Caribbean and Central America.

"The follow-up phase of Marketplace '85," Kelleher said, "should ensure that any Canadian firm with export potential that has visited Marketplace will eventually be put in touch with a prospective buyer abroad."

That phase is now underway, he added, with the provincial government, DRIE regional offices, External Affairs' geographic bureaus and Canada's posts abroad being the major centres of action.



**Perogy break** — Canadian Trade Commissioners D.P. McLennan and R.J. Stephenson and Michel Bélanger (centre) of External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division, take time out from Marketplace '85 to tour Saskatoon Fresh Pack Potatoes' plant. The company manufactures and ships perogies worldwide.

## World trade environment improving

Continued from Page One  
 ped to \$2.67-billion from \$3.9-billion in 1983.

EDC president Sylvain Cloutier says the corporation concluded 110 financing deals last year, compared to 47 in 1983, an indication of a return to a relatively more stable world trading environment.

He said that 51 of the 110 transactions financed and guaranteed by the corporation were for amounts of less than one million dollars — a "reflection of a conscious effort by EDC to be responsive to the needs of exporters pursuing small and medium-sized transactions."

## Satellite systems to create 1,600 jobs

Continued from Page One  
 mobile service for all Canadians through a satellite relay station in space.

The new system will allow the use of relatively small and inexpensive radio terminals to communicate directly by satellite virtually anywhere in the country. While the greatest use of MSAT is expected to be in land vehicles, the system, will also be of use in aircraft, boats and in field operations.

An estimated 1,600 hi-tech jobs are expected to be generated in manufacturing and service industry sectors over the life-cycle period of the two satellite systems to be used in that program.

The RADARSAT system, currently under study, consists of a remote sensing satellite and related ground receiving and data processing facilities that would produce map-like images of the earth day or night regardless of weather conditions.

## Trade Digest

### Jeddah post closed

With the closing of Canada's post in Jeddah, Saudi Arabia, all communication should now be with the Canadian Embassy in Riyadh. Telex: 205893 (DOMCAN SJ). Tel: 488-2288. Correspondence should be sent to Canadian Embassy, P.O. Box 22592, Diplomatic Quarter, Riyadh, Saudi Arabia.

### Canada can-do on reactor bids

Canada's chances of selling two Candu nuclear reactors to Egypt have improved says Mines Minister Robert Layton. Egypt, he said, will now let Atomic Energy of Canada Ltd. bid on the next two of eight reactors it plans. Previously, Canada had been in line to bid on the fifth and sixth units but now can compete for the third and fourth.

### High hopes for new wheat

The licensing of a new wheat developed by Agriculture Canada's research station at Swift Current, Sask., is expected to give Canada better access to world wheat markets. A high-yielding medium-quality wheat, "HY 320" out-yielded hard red spring varieties by an average of 25 to 30 per cent in performance tests conducted by the Canadian Wheat Board and the Canadian Grain Commission.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on our mailing list please fill in this form or call our toll free information Centre hotline. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (Ottawa area: 993-6435.)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

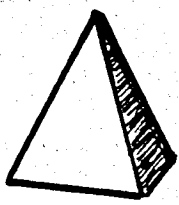
Canada

CA 1 EA  
C 16 F  
3 f 8  
DOCS c. 3

# Canada export

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 8 LE 22 AVRIL 1985

**Aux pieds des pyramides, un Nil fertile**  
Voir page 4.



## La S.E.E. stimule les exportations, crée des emplois

Les exportations canadiennes appuyées par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), le principal mécanisme de financement des exportations au Canada, ont permis de créer ou de maintenir 122 000 années-personnes d'emploi pour les Canadiens l'an dernier.

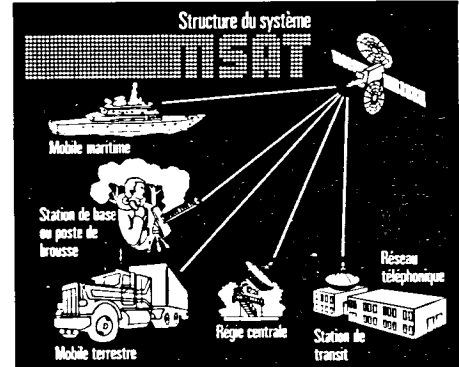
Ce résultat positif n'était que l'un des hauts points mentionnés dans le rapport annuel de la Société, qui a contribué à pousser les exportations canadiennes à un niveau record l'an dernier, tout en maintenant sa tradition de rentabilité.

La société de la Couronne, qui fournit une vaste gamme de services d'assurance et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens, de même que des crédits aux acheteurs étrangers de produits et de services canadiens, déclarait dans son rapport annuel un surplus d'exploitation en fin d'année de 6,5 millions de dollars, soit 4,5 millions de plus qu'en 1983.

Au cours de l'année, la Société a facilité des accords financiers d'une valeur glo-  
(Voir page 6 : La conjoncture.)

## Des retombées exorbitantes

# Exportations aérospatiales toutes prêtes à décoller



Ce système de satellite mobile ne représente qu'une phase du programme spatial canadien dévoilé le mois dernier.

Même si le Canada ne se dotera pas d'un plan stratégique spatial avant la fin de l'année, on commence déjà à évaluer les retombées économiques d'un tel programme pour les exportateurs de l'industrie aérospatiale canadienne.

On prévoit que l'engagement à long terme dans l'aérospatiale, annoncé la fin du mois dernier en même temps que le plan provisoire qu'entend adopter le Canada, pourrait entraîner des retombées économiques de l'ordre de deux milliards de dollars d'ici la fin du siècle.

Une des phases du plan à long terme, soit le système de satellite commercial pour les communications mobiles (MSAT), devrait entraîner à elle seule des ventes d'un milliard de dollars, destinées en grande partie à l'exportation, pour les systèmes de première et deuxième génération.

Le plan spatial provisoire annoncé par le ministre d'État aux Sciences et à la Technologie, M. Tom Siddon, comprend entre autres éléments une participation au programme américain de laboratoire spatial, la poursuite de la mise au point d'un satellite de télédétection pour la navigation et le contrôle des ressources naturelles (RADARSAT), le maintien et le perfectionnement des compétences spatiales canadiennes et le soutien du système MSAT.

Le MSAT est un nouveau système de communications qui permettra en 1990 d'avoir accès à un service mobile émetteur-  
(Voir page 6 : Bons emplois.)

## Le Canada compte alimenter la Chine

Deux années de travaux d'approche ont permis une première canadienne, soit la vente de suppléments d'aliments pour bétail à la République populaire de Chine.

Cette première vente est relativement modeste (12 000 \$ US), mais il pourrait s'agir d'un premier pas déterminant sur l'immense marché chinois pour la Feed-Rite Ltd., de Winnipeg (Manitoba).

La société a collaboré étroitement avec les délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures en poste à Beijing.  
(Voir page 3 : Essais.)

# Rencontres au Carrefour 85

Carrefour 85 a permis à des milliers d'exportateurs canadiens de profiter d'une activité unique de commercialisation des exportations, présentée partout au Canada

## Un vache de marché

En vertu d'une ligne de crédit de 3,7 millions de dollars conclue entre la Société pour l'expansion des exportations et la Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., six fermes laitières du Québec et de l'Ontario expédieront à des éleveurs laitiers mexicains des têtes de bétail pour les aider à améliorer la qualité de leur cheptel laitier.

le mois dernier par le ministère des Affaires extérieures.

Dans le cadre de ce projet, un groupe d'environ 108 de nos délégués commerciaux en poste à l'étranger, accompagné de représentants des ministères fédéraux et provinciaux s'intéressant au commerce extérieur et d'organismes comme l'ACDI et la Société pour l'expansion des exportations, a parcouru tout le Canada pour rencontrer les exportateurs dans leur ville et discuter des débouchés à l'exportation.

Cette tournée a finalement donné lieu à plus de 6 000 entrevues dans 19 villes, avec  
(Voir page 6 : Marchés.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les débouchés en Europe de l'Est seront dévoilés lors d'une conférence à Toronto ..... 2
- Avant de prendre l'avion, n'oubliez pas votre nom ..... 3
- La Foire d'Alger est une occasion à ne pas rater ..... 4
- Le Portugal nous convie à montrer nos talents agricoles . 5



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa)

## D'ICI ET LÀ

### Lien direct avec le GATT

Les exportateurs peuvent maintenant connaître facilement les changements apportés aux exigences techniques qui régissent les produits dans les pays qui suivent le code des normes du GATT, en téléphonant sans frais au 1-800-267-8220 (pour les résidents de l'Ontario, service en français au (613) 238-1450 et en anglais au (613) 238-1501). Pour s'abonner gratuitement à *Informatech*, le bulletin bimensuel du GATT, écrire au Conseil canadien des normes, 350 Sparks, Ottawa K1R 7S8.

### Téléphone canadien au Japon

La Northern Telecom Ltd., de Mississauga, (Ont.), vient de réaliser sa première vente d'équipement de commutation numérique téléphonique à un client japonais. Il s'agit d'une installation commerciale d'abonnés avec postes supplémentaires de modèle SL-1, destinée au Hanamaki Hotel. Ce contrat de 375 000 \$ serait la première vente d'équipement étranger de commutation numérique à la Nippon Telegraph and Telephone Corp. (NTT) de Tokyo.

### Marchés mondiaux

**CHILI** — Une société locale a lancé un appel d'offres visant 131 000 pieds de câble d'acier galvanisé de 3/4 de pouce de diamètre. Les soumissions doivent parvenir à l'entreprise au plus tard le 9 mai. L'ambassade canadienne peut acheter pour les sociétés canadiennes intéressées les documents et le cahier des charges nécessaires; le ministère des Affaires extérieures facturera les frais, d'environ 17 \$ US par l'entremise de ses bureaux d'Ottawa. Pour obtenir les documents en question, communiquer avec l'Ambassade du Canada, Casilla 771, Santiago, Chili. Téléx: (code de destination 34) 3490068, indicatif (440068 DOMCAN CZ).

**SUÈDE** — Les services de police et de douane de la Suède ont l'intention d'acheter 580 voitures, 6 500 pneus d'été et 3 000 pneus d'hiver pour ses voitures et environ 500 pneus d'été pour motocyclettes, pour livraison de juillet 1985 à juin 1986. Les appels d'offres doivent parvenir au plus tard le 22 mai prochain au Rikspolisstyrelsen, Inkop, Box 12256, S-10226 Stockholm.

**NOUVELLE-ZÉLANDE** — Le ministère néo-zélandais de l'Énergie envisage la possibilité de remplacer les brûleurs au pétrole de ses turbines à gaz de 25 kilowatts par des brûleurs à tourbe. Les sociétés pouvant fournir de tels brûleurs ou la technologie pour les mettre au point sont priées de transmettre les données techniques pertinentes. Pour plus de détails, communiquer avec la section commerciale, Haut-Commissariat du Canada, P.O. Box 12-049, ICI House, 4th Floor, Molesworth St., Wellington, Nouvelle-Zélande. Téléx: (code de destination 74) 3577, (DOMCAN NZ 3577).

# Débouchés en Europe de l'Est dévoilés ici à l'Ouest

Les sociétés canadiennes qui cherchent des débouchés en Europe de l'Est auront l'occasion de sonder les marchés de la Bulgarie, de la Tchécoslovaquie et de la Hongrie au début du mois prochain, à Toronto.

En effet, l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) et le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est présenteront conjointement le 1<sup>er</sup> mai une conférence axée sur les marchés de ces trois pays.

Selon l'A.M.C., les politiques de commerce extérieur et les plans de développement économique en cours en Europe de l'Est offrent des possibilités particulièrement inté-

ressantes aux entreprises canadiennes.

En plus des débouchés à l'exportation, en particulier dans les secteurs du transport et des communications, de la mise en valeur des ressources énergétiques, de l'agriculture et des techniques et produits spécialisés, on abordera également des sujets comme les initiatives commerciales du gouvernement canadien en Europe de l'Est, l'évaluation des risques et le financement des exportations.

Les conférenciers invités comprennent des exportateurs sur ces marchés, et des délégués commerciaux en poste dans ces pays.

Pour s'inscrire, téléphoner au bureau de Toronto de l'A.M.C., au (416) 363-7261.

## Notre engrais en Jamaïque

L'achat d'engrais du Canada permet à des agriculteurs jamaïcains de financer le développement de leur pays tout en créant des débouchés commerciaux pour les exportateurs canadiens.

Cette activité s'inscrit dans le cadre du programme de développement des Antilles de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

L'ACDI a en effet ouvert en 1983 une ligne de crédit, devant être révisée cet été, qui permet au gouvernement jamaïcain d'acheter les éléments de base de l'engrais au Canada jusqu'à concurrence de 23 millions de dollars, de les mélanger selon les besoins locaux et de vendre l'engrais aux agriculteurs jamaïcains.

Le produit de ces ventes sert ensuite à financer d'autres projets qui font souvent appel aux compétences canadiennes.

Ainsi, le Canada a participé à un mini-projet hydro-électrique, financé par les ventes d'engrais, pour contribuer à l'implantation de petites centrales hydro-électriques visant à développer l'électrification rurale.

En plus des projets agricoles, le programme de l'ACDI porte également sur des projets d'infrastructure comme la construction de ponts, l'aide alimentaire et certains projets ruraux d'aide à la petite entreprise.

## Ventes alléchantes de l'île laitière

Il n'est jamais facile de s'attaquer aux marchés d'exportation, en particulier dans le secteur alimentaire, mais les difficultés n'ont pas intimidé une société de l'Île-du-Prince-Édouard, qui a donné à la province une place de premier plan dans la production de lait évaporé.

La Perfection Foods Ltd., qui s'est lancée dans l'exportation il y a neuf ans, a depuis expédié à l'étranger plus de 4,3 millions de caisses de lait, d'une valeur de 90 millions de dollars, surtout à destination de l'Algérie.

## Ateliers pratiques

La Conférence sur les perspectives économiques Direction Québec présentera des ateliers pratiques sur des sujets comme le financement des exportations et la pénétration des marchés étrangers. Cette conférence, qui aura lieu le 23 mai au Centre Sheraton de Montréal, est organisée par le Conference Board du Canada. Pour tout renseignement, téléphoner au Conference Board à Ottawa, au (613) 746-1261, poste 208.

## Bonnes possibilités en Afrique australe

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) entreprend un projet de 6 millions de dollars en Afrique australe, étalé sur trois ans. Au cours du projet, la Southern Africa Transport and Communications Commission (SATCC) bénéficiera de services techniques et de la présence sur place d'un expert-conseil.

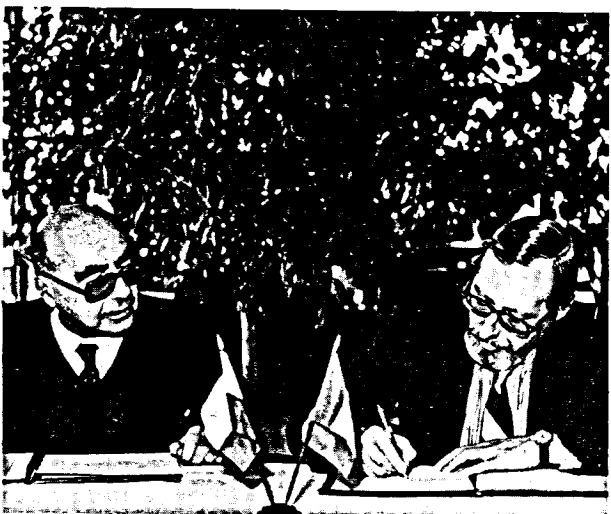
Le ministre canadien des Relations extérieures, Mme Monique Vézina, a souligné que dans le secteur des transports et des communications, le Canada est particulièrement bien doté d'experts-conseils, en mesure de répondre très adéquatement aux exigences de la SATCC.

Selon le président de cette entreprise familiale fondée en 1921, M. John Simmonds, les succès de la société ont bénéficié à l'ensemble de l'industrie dans la province, entre autres aux éleveurs, aux transformateurs et aux sous-traitants qui ont profité de la croissance de la Perfection et de la création d'emplois locaux.

On n'oubliera pas, bien sûr, les 40 000 vaches qui, depuis 1977, produisent plus de 350 millions de livres de lait industriel par an.

## Un échange de signatures

Le vice-ministre polonais du Commerce extérieur, M. Ryszard Strzelecki (à gauche) et le directeur général pour l'U.R.S.S. et l'Europe de l'Est au ministère des Affaires extérieures, M. Peter Hancock, apposent leur signature au compte rendu de la 10<sup>e</sup> séance de consultations commerciales Canada-Pologne. Il s'agissait de la première signature depuis octobre 1981. En 1984, la valeur des exportations canadiennes en Pologne s'est élevée à 35,8 millions de dollars, dont 14 millions pour le blé.



## Des appels . . . du monde entier

La SR Telecom Canada vient de signer des contrats d'une valeur globale de 2,5 millions de dollars, visant ses systèmes téléphoniques SR 100 qui seront installés dans des régions urbaines et rurales de la Thaïlande, de

Singapour, de Hong Kong et de Chine.

La société, établie à Saint-Laurent (Québec), qui a fait ses premiers pas sur les marchés d'exportation avec une vente à l'Arabie saoudite en 1978, exporte maintenant ses produits vers plus de 30 pays.

Presque chaque mois, de nouveaux débouchés se présentent. Depuis janvier dernier, la SR Telecom a implanté un service téléphonique dans 900 villages éloignés en Turquie, sur un territoire rural de 200 000 kilomètres carrés au Zimbabwe et dans les régions montagneuses de la République arabe unie du Yémen.

La société est particulièrement bien implantée en Indonésie, aux Philippines, en Malaisie et en Corée.

## Essais couronnés de succès en Chine

(Suite de la première page.)

qui ont présenté le produit à l'utilisateur éventuel et organisé des essais en Chine avec un financement de l'Agence canadienne de développement international.

Les essais ont été couronnés de succès, indiquant qu'avec un minimum de suppléments et de meilleures techniques de gestion, les éleveurs chinois pourraient obtenir une viande plus maigre avec leur cheptel actuel. Les résultats ont été communiqués dans toute la Chine par l'influente commission d'État des sciences et de la technologie.

## Ventes dorées au Japon

Les Japonais aiment l'or, en particulier la pièce Feuille d'érable du Canada qui, l'an dernier, représentait 27 % des ventes de pièces d'or au Japon. Selon l'International Gold Corp. du Japon, il s'est vendu l'an dernier pour 34,6 millions de dollars de pièces d'or canadiennes. Les ventes devraient s'accroître encore davantage cette année, car les vendeurs de pièces prévoient lancer des campagnes de vente porte-à-porte.

## Nos ventes se gonflent fort

La United Tire & Rubber Co. de Toronto estime que le fait d'avoir conclu une entente d'entreprise conjointe avec la République populaire de Chine lui permettra d'avoir plus facilement accès aux marchés des pays en bordure du Pacifique et d'ailleurs.

Ce projet vise la construction d'une usine de 40 millions de dollars dans l'une des zones économiques spéciales de la Chine, au sud-est de Beijing, pour la fabrication de pneus destinés à des véhicules industriels.

Cette initiative représente une expansion considérable pour la United Tire. Selon le vice-président à la commercialisation, M. Robert Sherkin, la capacité de production de la nouvelle usine représente environ 50 millions de dollars par an.

Le fait de situer cette usine dans une zone économique spéciale permet également à l'entreprise conjointe de vendre son produit en Chine et à l'étranger.

Selon M. Sherkin, en s'implantant en Chine, son entreprise aura accès à l'énorme marché chinois en pleine expansion et permettra de fabriquer des pneus à prix concurrentiels pour les pays en bordure du Pacifique, surtout pour les pneus à utilisation industrielle.

M. Sherkin s'attend en effet à l'ouverture de gros projets miniers et hydro-électriques dans les pays en bordure du Pacifique, ce qui nécessitera des pneus spéciaux.

## N'oubliez pas votre nom !

Être retenu dans un pays étranger, surtout pour un homme d'affaires ou un exportateur qui effectue une tournée de plusieurs pays, rien de plus agaçant. Mais de telles choses arrivent. Ainsi, si votre nom n'est pas épilé correctement sur votre billet d'avion, l'ordinateur en arrivera automatiquement à la conclusion que vous ne vous êtes pas présenté pour votre vol, et il annulera toutes vos réservations ultérieures. Si ce genre de problème peut se résoudre assez facilement pour les vols intérieurs, c'est cependant beaucoup plus difficile pour des vols internationaux, aux dires d'un voyageur qui l'a appris à ses dépens. Par conséquent, ne prenez aucun risque et lorsque vous faites vos réservations, vérifiez soigneusement la façon dont votre nom est écrit.

## Le Kenya a fait appel à l'Ontario

En vue d'élaborer une politique énergétique nationale, le Kenya a fait appel aux services de l'Ontario Hydro qui enverra des équipes d'experts-conseils dans le cadre d'un contrat de 8,8 millions de dollars accordé par l'Agence canadienne de développement international.

Au cours des cinq années du contrat, l'Ontario Hydro offrira des conseils sur l'électrification rurale, le pétrole et le gaz, les sources alternatives d'énergie, les tarifs d'électricité et la planification et la mise en valeur des ressources énergétiques.

### EN BREF

#### Bonne prise, Hydro-Québec!

Hydro-Québec vient de signer un contrat de cinq ans évalué à 95 millions de dollars, en vertu duquel elle vendra 420 millions de kilowatt-heures d'électricité à la St. Lawrence Power Co., une division de la Niagara Mohawk Power Corp. de Syracuse (N.Y.).

#### Possibilités aérospatiales

Des représentants de sept sociétés aérospatiales du Manitoba, qui ont visité récemment le sud-est américain, y ont découvert d'énormes débouchés pour leurs produits. Les membres de la mission se préparent déjà au suivi de leur visite et prévoient réaliser bientôt des ventes intéressantes d'équipement et de composantes. Cette mission, organisée par le consulat général du Canada à Atlanta (Georgie) et le bureau du ministère de l'Expansion industrielle régionale au Manitoba, a visité 14 villes, de Miami à Nashville, et permis de rencontrer les responsables des achats de géants de l'aérospatiale comme la Lockheed, la Boeing, la Grumman Aerospace, la Piper, la Gulfstream Aerospace et la NASA.

#### Une vraie mine . . . de charbon

Le Canada a exporté 25,1 millions de tonnes de charbon en 1984, soit près de 48 % de plus que les 17 millions de tonnes de l'année précédente. L'Alberta, avec des expéditions intérieures et extérieures de 23 millions de tonnes, occupait le premier rang des provinces productrices, suivie de la Colombie-Britannique, avec 20,7 millions de tonnes, de la Saskatchewan, avec 9,9 millions de tonnes, de la Nouvelle-Écosse, avec 3 millions de tonnes et du Nouveau-Brunswick avec 564 000 tonnes.

# Le Canada récolte

## Sur les bords fertiles du Nil

**LE CAIRE** — Le mois dernier, le Canada a réussi une fois de plus à laisser sa marque à la Foire internationale du Caire.

Il s'agissait de la deuxième participation canadienne à cet important événement où l'on retrouve un large éventail de produits et de services, allant de l'équipement agricole et des portes aux micro-ordinateurs, en passant par les locomotives, l'équipement de production électrique et les services consultatifs et bancaires.

Le ministre d'État aux Mines du Canada, M. Robert Layton, était sur place pour inaugurer notre plus important pavillon commercial permanent à l'étranger.

Il en a profité pour rencontrer plusieurs ministres égyptiens.

Cette année, la foire étant plutôt axée sur l'énergie, environ 6 des 22 sociétés canadiennes participantes présentaient de l'équipement et des services dans ce secteur.

Citons la présence de l'E.A.C.L. de la Babcock and Wilcox, de la B.B. Howden, de la Canadian Wire and Cable, de la C.E.



Canadian Combustion Engineering et de l'Ontario Hydro, toutes des sociétés qui s'intéressent de près à la mise en valeur des ressources énergétiques de l'Égypte, dont le programme nucléaire annoncé récemment.

Deux sociétés canadiennes d'informatique ont également annoncé d'excellentes perspectives de ventes, soit la Conterm Inc. de Pointe-Claire et la Seena Consulting d'Ottawa, de même qu'un fabricant de produits de construction, la Acmetrack Ltd. de Brampton (Ont.).

Une autre société canadienne, la Memtek Corp. d'Ottawa, a fait sensation à la foire en changeant l'eau du Nil en une eau potable pure et cristalline, grâce à sa technologie de membrane à osmose inversée.

D'autres succès ont également été remportés par les pompes à eau de la Monarch Industries Ltd. de Winnipeg et les étalages représentant les locomotives électriques et diesel de la General Motors du Canada ainsi que les cartes d'arpentage à technologie de pointe de la Kenting Earth Sciences Ltd. d'Ottawa.

Selon le directeur du pavillon canadien, M. David Wynne du ministère des Affaires extérieures, tous les exposants canadiens



*La Conterm Inc. du Québec a attiré nombre de spectateurs — dont le ministre d'État aux Mines du Canada, M. Robert Layton — avec son terminal de communications à la Foire internationale du Caire. M. Farag Nakleh (à droite), vice-président des ventes internationales de Conterm, explique les possibilités de l'appareil au Ministre et à M. Pat Black (à gauche), chargé d'affaires du Canada au Caire, et à M. Robert Elliott, directeur général pour le Moyen-Orient au ministère des Affaires extérieures.*

sont revenus très satisfaits de leur participation à la foire, notre pavillon ayant attiré environ 10 000 visiteurs au cours des deux semaines de l'événement.

Pour de plus amples renseignements sur le salon de l'an prochain ou les débouchés commerciaux en Égypte, communiquer avec M. David Wynne, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6983 ; ou appeler le centre Info-Export.

# La Foire d'Alger : occasion à ne pas rater

**ALGER** — Un nombre record de sociétés canadiennes de tout le pays a participé le mois dernier à la 21<sup>e</sup> édition de la Foire internationale d'Alger.

Puisque l'Algérie impose de sévères restrictions aux importations, cet événement annuel constitue pour les sociétés canadiennes l'une des rares occasions dont elles peuvent profiter pour faire connaître directement leurs produits et leurs services au marché algérien.

D'ailleurs, le Canada n'est pas le seul à tirer avantage de la foire, qui cette année a attiré des exposants de 45 pays et plus de 1,5 million de visiteurs.

Les 19 exposants canadiens, de petite, moyenne et grande envergures, provenaient d'un large éventail de secteurs, entre autres les télécommunications, l'agriculture, la foresterie, la construction, le transport, le génie et la formation.

Il est difficile de déterminer exactement le montant des ventes qu'entraîne la participation à un tel événement, mais il s'agit d'une occasion unique d'établir des contacts directs avec des responsables algériens et des organismes d'État en vue de soumissions futures.

La journée du Canada a attiré un nombre impressionnant de hauts fonctionnaires algériens, entre autres le ministre au commerce international de l'Algérie, M. Mohamed Aberkane, qui a manifesté beaucoup d'intérêt à l'endroit des produits de nos entreprises.

L'an dernier, les exportations canadiennes vers l'Algérie ont augmenté de 4 millions de



*Parlons affaires — La AES Data Inc., de Montréal, était l'une des 19 sociétés canadiennes très en vue à la Foire internationale d'Alger. À droite, l'entrée au stand canadien.*

dollars, ce qui en fait de loin notre premier partenaire commercial en Afrique et au Moyen-Orient, avec des exportations canadiennes de plus de 450 millions en 1984.

La Société pour l'expansion des exportations a créé l'an dernier une importante ligne de crédit avec la Banque algérienne de développement, pour faciliter nos exportations.

Pour de plus amples renseignements sur le salon de l'an prochain, qui devrait se dérouler à la fin du printemps, ou sur les débouchés commerciaux en Algérie, communiquer avec Mme Louise Fortin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-8134 ; ou appeler le centre Info-Export.





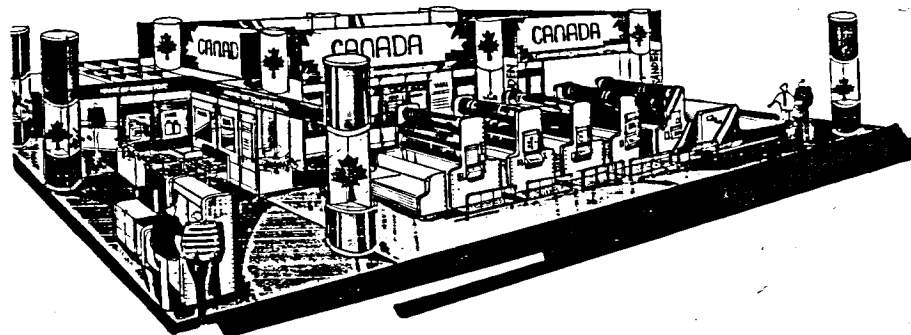
# Le Canada est emballé par le marché asiatique

**SINGAPOUR** — Le Canada sera représenté au World Trade Centre de Singapour cet été pour tenter d'obtenir sa part du lucratif marché asiatique de l'imprimerie et de l'emballage.

La quatrième exposition internationale de l'imprimerie et des arts graphiques (ASIA-PRINT 85) et le salon de l'emballage et du traitement des aliments (ASIAPACK 85) auront lieu simultanément du 20 au 23 juin.

L'Asie du Sud-Est importe chaque année pour près de 150 millions de dollars US en équipement et en accessoires d'imprimerie, surtout de l'Allemagne de l'Ouest, des É.-U., du Japon et de la C.E.E. ce qui permettrait au Canada de décrocher une part de ce marché.

ASIAPRINT 85, l'événement du genre le plus spécialisé dans la région, étalera une grande variété d'équipement, entre autres de l'équipement de composition et de photocomposition, de l'équipement de chambre noire, de l'équipement et des matériaux de graphisme, des presses offset, des machines



*C'est dans ce kiosque de type îlot que le Canada participera cet été aux salons de l'emballage et de l'imprimerie à Singapour.*

pour l'assemblage et l'impression d'étiquettes et de formules, ainsi que des coupeuses et de l'équipement pour la mise en boîte.

Dans le secteur de l'emballage, ASIAPACK 85 sera axé sur le large éventail de l'équipement et de la technologie de la transformation des aliments, secteur qui prend son essor dans la région, avec l'expansion des marchés des aliments transformés.

L'industrie locale de la transformation dépend presque entièrement des importations pour son équipement, ce qui représente un marché annuel de près de 400 millions de dollars US.

Pour les trois prochaines années seulement, l'industrie alimentaire de l'Asie du Sud-Est prévoit investir plus de 1,2 milliard de dollars US, ce qui en fait l'un des secteurs les plus vigoureux de la région.

L'équipement qui sera exposé au salon comprend des machines pour la fabrication de boîtes de conserve, pour l'emballage, l'étiquetage et l'impression, de l'équipement pour l'emballage sous vide, l'embouteillage et l'emballage classique et le matériel et l'équipement connexes.

Dans le secteur de la transformation des aliments, on trouvera de l'équipement de mélange, de l'équipement d'usine, des convoyeurs pour le chauffage et le séchage des aliments, ainsi que de l'équipement de

refroidissement, de congélation et de traitement des déchets.

Le Canada aura cette année un kiosque de type îlot, de 320 mètres carrés, accessible de tous les côtés. En outre, on prévoit susciter beaucoup d'intérêt avec notre équipement, dont une presse offset cinq couleurs avec écran à dimensions variables.

Le mois dernier, le Canada tenait un kiosque d'information à Djakarta, au salon indonésien de l'emballage, de l'impression et du plastique.

Même avec cette participation limitée, les réactions ont été excellentes, notre kiosque d'information ayant reçu plus de 100 demandes de renseignements sérieuses.

D'ailleurs, Singapour et l'Indonésie peuvent servir de point de départ en vue de l'immense marché chinois qui commence à peine à s'ouvrir.

Pour de plus amples renseignements sur ASIAPRINT et ASIAPACK 85 et sur la façon d'y participer (les inscriptions sont déjà en cours), communiquer immédiatement avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1677 ; ou avec M. Robert Field, Direction des machines et de l'équipement électrique du MEIR, au (613) 995-6441 ; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Le Portugal nous convie à cultiver

**SANTAREM** — La plus grande foire agricole annuelle du Portugal ouvrira bientôt ses portes.

Cette année, du 6 au 16 juin, la foire sera consacrée à tous les aspects de l'agriculture, dont le bétail, la technologie des croisements, les semences, les produits chimiques, les techniques de production et les machines agricoles.

Les secteurs particulièrement intéressants pour les sociétés canadiennes comprennent la technologie de reproduction des bovins et des porcs, en particulier les techniques d'insémination artificielle et l'équipement destiné à la congélation des embryons, les techniques de culture des prairies et l'équipement pour les petites exploitations.

Plusieurs secteurs offrent également des possibilités d'entreprise conjointe, entre autres les techniques de catalogage, la recherche et le développement, les cultures spécialisées et la technologie des croisements botaniques, les machines agricoles pour la récolte du tabac et de la pomme de terre et les techniques et l'équipement de l'agro-alimentaire.

Il existe de plus de bons débouchés pour la pomme de terre de semence, les céréales, les oléagineux (soja, coïza et tournesol) et les semences spécialisées.

Les sociétés canadiennes intéressées à participer à la foire peuvent faire parvenir avant le 7 mai leurs brochures, illustrations, affiches et autre matériel d'exposition à M. Lewis Ford, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa, (Ont.) K1A 0G2.

Pour de plus amples renseignements sur la foire, téléphoner à M. Lewis Ford au (613) 996-5554 ; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Présence canadienne au Zaïre

**KINSHASA** — Les sociétés canadiennes, qui sont de plus en plus actives au Zaïre, auront l'occasion d'y accroître leur présence en participant cet été à la Foire internationale de Kinshasa (FIKIN 85).

Le ministère des Affaires extérieures participera pour la première fois à ce salon, qui aura lieu du 13 au 28 juillet prochain, en y présentant un kiosque d'information.

Plusieurs sociétés canadiennes sont déjà actives au Zaïre, mais le kiosque canadien vise plutôt à faire connaître de façon plus large nos compétences dans plusieurs secteurs, entre autres l'agriculture, l'énergie, les mines, le transport, les télécommunications, l'adduction d'eau et la foresterie.

L'économie du Zaïre étant en voie de se redresser, plusieurs projets multilatéraux pourraient présenter des débouchés intéressants pour les sociétés canadiennes.

Il s'agit entre autres de la mise en valeur du

projet Gécamines, d'une valeur de 50 millions de dollars US, de projets agricoles d'une valeur globale de 128 millions de dollars US, de projets routiers de 75 millions de dollars US, de travaux d'adduction d'eau de 40 millions de dollars US et de systèmes de télécommunications de 33 millions de dollars US.

Un organisme de la Banque mondiale a également indiqué que le Zaïre serait admissible à un prêt de 100 millions de dollars US pour l'amélioration et la modernisation de son équipement forestier.

Les sociétés canadiennes qui désirent présenter leurs produits et leurs services, au moyen de brochures, cassettes et autre matériel de promotion, peuvent communiquer avec Mme Noni Anthony, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5982 ; ou appeler le centre Info-Export.

# Marchés privilégiés : É.-U. et Pacifique

(Suite de la première page.)

des séances sur tous les aspects de l'exportation vers les marchés des États-Unis, de l'Europe de l'Est et de l'Ouest, de l'Asie du Sud et du Sud-Est, du Pacifique, de l'Afrique, du Moyen-Orient, de l'Amérique latine et des Antilles.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, s'est déclaré ravi du succès remporté par l'événement, qui a réussi à rejoindre la clientèle visée des petites et des moyennes entreprises.

Il a précisé qu'une proportion considérable des entreprises inscrites aux séances d'information n'avait jamais exporté et connaissait mal les programmes d'aide à l'exportation offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux.

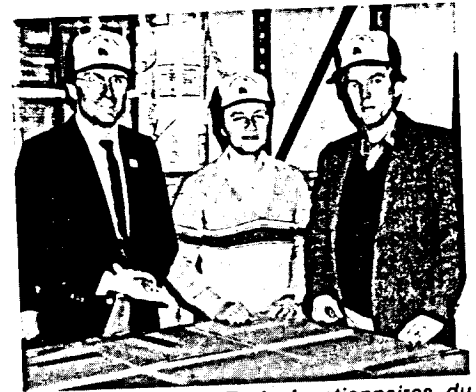
Selon le Ministre, nombre de ces entreprises ont d'excellentes chances sur les marchés d'exportation, à cause de la demande pour leur produit. Il est donc déjà certain que Carrefour 85 aura permis à des

entreprises de se découvrir des débouchés à l'exportation.

Dans l'ensemble, les gens d'affaires canadiens s'intéressaient d'abord aux marchés régionaux des États-Unis, ainsi qu'aux marchés de l'Asie et du Pacifique. Les entreprises des provinces de l'Est ont manifesté un intérêt plus marqué à l'endroit de l'Amérique centrale et des Antilles.

Parallèlement à Carrefour 85, Ottawa était l'hôte d'une conférence sur l'exportation de produits de technologie de pointe, où les représentants gouvernementaux ont accordé 5 000 autres entrevues à des exportateurs actuels ou éventuels.

M. Kelleher a déclaré en terminant que la phase de suivi de Carrefour 85 devrait permettre à toutes les entreprises canadiennes qui ont des possibilités d'exportation et qui ont visité Carrefour d'être mises en rapport avec les acheteurs éventuels à l'étranger.



**Pose pirojki** — Trois fonctionnaires du Ministère, MM. D.P. McLennan (Berne), Michel Bélanger (Ottawa) et R.J. Stephenson (Dallas), ont profité d'une petite pause lors de Carrefour 85 à Saskatoon pour visiter l'une des plus grandes usines de pirojki au Canada, Fresh Pack Potatoes, qui vend ses produits dans le monde entier.

## EN BREF

### Nouvelle adresse en Arabie

Le Canada vient de fermer sa mission à Djedda, en Arabie saoudite. Toutes les communications doivent désormais être transmises à l'Ambassade, à Riyad. Tél. : 205893 (DOMCAN SJ). Tél. : 488-2288. Adresse postale : Ambassade du Canada, P.O. Box 22592, Diplomatic Quarter, Riyad, Arabie saoudite.

### Melleure réaction égyptienne

Le ministre d'État canadien aux Mines, M. Robert Layton, a déclaré récemment que le Canada a désormais de meilleures chances de vendre deux réacteurs nucléaires Candu à l'Égypte, qui prévoit installer huit réacteurs. Cela permettra à Énergie atomique du Canada Ltée de participer aux appels d'offres pour les deux prochains réacteurs, soit les troisième et quatrième.

### Nouveau blé à l'assaut du marché

L'homologation d'une nouvelle variété de blé mise au point par la station de recherche du ministère fédéral de l'Agriculture à Swift Current (Sask.) devrait améliorer la situation canadienne sur le marché mondial du blé. Dans des essais sur le rendement effectués par la Commission canadienne du blé et la Commission canadienne des grains, la nouvelle variété de blé de qualité moyenne, appelée HY 320, a affiché un rendement supérieur de 25 à 30 % à celui d'autres variétés de blé dur roux de printemps.

# La conjoncture se stabilisa

(Suite de la première page.)

bale de quelque 4,2 milliards de dollars, augmentant parallèlement le volume de son financement à 1,6 milliard, soit 61 % de plus que l'année précédente. En 1983, le volume des services d'assurance a baissé à 2,7 milliards de dollars de 3,9 milliards.

Le président de la S.E.E., M. Sylvain Cloutier, a précisé que la Société avait conclu 110 opérations de financement en 1984 contre 47 en 1983, un indice certain d'un retour à une conjoncture économique mondiale relativement plus stable.

## Bons emplois dans l'orbite des satellites

(Suite de la première page.)

récepteur ouvert à tous les Canadiens, par l'entremise d'une station spatiale de relais.

Ce nouveau système permettra d'utiliser des postes de radio relativement petits et économiques pour communiquer directement par satellite presque partout au pays. On prévoit que le MSAT servira surtout aux communications à partir de véhicules terrestres, mais il sera également utilisé dans les avions, les navires et sur les chantiers.

Le cycle de conception, de fabrication et d'implantation des deux systèmes de satellite prévus pour ce programme devrait créer 1 600 emplois dans les secteurs de technologie de pointe de la fabrication et des services.

Il a ajouté que 51 des 110 transactions financées et garanties par la Société représentaient chacune moins d'un million de dollars, traduisant ainsi concrètement les efforts déployés par la S.E.E. pour répondre aux besoins des exportateurs qui s'intéressent aux transactions de petite et de moyenne envergure.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export. Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (993-6435 à Ottawa).  
Télex: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

# Canada

QAI EA  
C16  
37.9  
DOCS c.1

# Canadexpot

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 3 NO. 9

MAY 6, 1985

## PEMD successes growing

# Marketing aid program nets \$722-m in exports

A federal export marketing assistance program helped generate more than \$722-million worth of export sales for Canadian companies last year, according to trade officials at External Affairs.

The sales were reported by 890 companies which used External Affairs' Program for Export Market Development —PEMD — to help find new international markets for their products.

And that massive sales return was generated through a \$34.8-million outlay by the program which in the last fiscal year approved more than 4,460 new projects/applications.

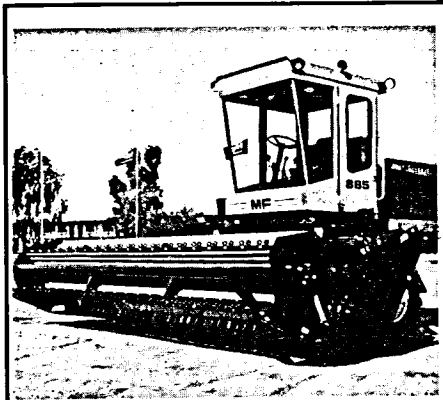
PEMD officials say the now 14-year-old program helped write major success stories for a growing number of firms last year, including Larcan Communications Equipment of Mississauga which landed \$3.8-million worth of sales for its TV and FM transmitters after taking part in a U.S. trade fair.

The program which shares a variety of eligible marketing costs, also helped Accuflex Industrial Hose Ltd., of Guelph, Ont. set up a sales office in the U.S. Already, \$600,000 worth of plastic industrial products has been sold through that office.

And, in another success, PEMD assistance was instrumental in helping Stothert Engineering of Vancouver secure a \$4.2-million contract for paper mill technical services in Nepal.

Under the program, companies must repay PEMD contributions if export sales are achieved through its project funding.

For more information on the program, contact External Affairs' Program for Export Market Development Division (TEP), Tel: (613) 996-8708, or call Info Export toll-free.



## Swathed in success

Marketing paid off for Toronto's Massey Ferguson when it landed a major multi-dollar deal in China for its self-propelled grain swathers (like one above) and tractors. It was one of the firm's largest-ever sales to that country. **Story, page 2.**

Where to brush-up  
your export  
skills

See Pages 4/5



# Trading houses still an 'unseen' exporting force

Trading houses — a vital export tool that, in 1983 alone, shipped more than \$11-billion worth of Canadian merchandise into world markets — are still being "underused" by this country's export community.

But a new Ottawa-based organization is hoping to remedy that situation. The Council of Canadian Export Trading Houses, established under the auspices of

## Trading house conference set for Toronto — page 6

the Canadian Export Association, says that trading houses — a virtually unseen force behind our growing share of world trade — are responsible for more than 13 per cent of this country's exports.

And even more significantly, the Council's organizers say, trading houses accounted for more than 40 per cent of all Canadian exports to markets other than the United States in 1983.

Turn to Page 6 — Trade

# Trade strategy talks wind down

International Trade Minister James Kelleher says he will recommend to Cabinet this June what shape a new national trade strategy should take with the United States.

The trade minister told a World Trade Conference in Chicago that almost four months' of consultation with Canadian business on that strategy will end early this month and a new round of provincial talks get underway.

Plans for the national strategy were announced earlier this year and two discussion papers on export financing and enhancing export markets were released to

stimulate dialogue with the Canadian export community.

Kelleher said that when those talks with business end shortly, findings will be studied and then discussed with the provinces.

The trade minister said the discussion paper on enhancing markets splits Canada's external trade challenges into two parts.

The first deals with the General Agreement on Tariffs and Trade — GATT — and fully supports the initiatives being taken by the United States towards beginning yet another round of multilateral negotiations.

Turn to Page 6 — Four

## INSIDE:

- Canadian exporters hung out their shingles in Panama and expect \$4m sales return ..... 3
- Credit line to ease way for exports to Czechoslovakia .... 2
- Textbook trading style wins major export award for Montreal firm ..... 5
- Texas company signs up for Mite's 'smart dialers' ..... 6

Canada



## Trade Watch

### Novatel signs export deal

Under terms of an original equipment manufacturer agreement worth \$10-million (U.S.), Novatel Communications Ltd. of Calgary will supply cellular mobile telephones to L.M. Ericsson Telephone Co. of Sweden. The Swedish company will sell the mobile telephones worldwide.

### B.C. firm wins Thai contract

A \$1.3-million contract for the supply of a network management system to the Electricity Generating Authority of Thailand has been awarded to Microtel Ltd. of Burnaby, B.C.

### SHL computes in California

An Ottawa company, SHL Systemhouse Inc., has received a \$2.2-million contract from Slakey Brothers, a California wholesaler of plumbing, heating and air conditioning equipment. SHL will supply a computer-based system to handle the company's order, inventory control and financial functions.

### Nortel to supply USAF

The U.S. unit of Northern Telecom Ltd., of Mississauga, Ont. has been awarded a \$28-million (U.S.) contract to supply the U.S. Air Force with six SL-100 digital telecommunications systems for installation in three U.S. bases and three bases in Britain.

## Marketplace

**Malaysia** — Medical equipment will be required for a new hospital later this year, according to Canadian trade officials in Kuala Lumpur. Interested Canadian companies should send brochures, prices to Canadian High Commission, P.O. Box 10990, A.I.A. Building, Ampang Road, Kuala Lumpur, Malaysia. Telex: (Destination code 84) 30269 (DOMCAN MA30269).

**Cairo** — Clothing/textile company seeks four types of circular knitting machines (Tender No. 11/84/85), while Minia Agricultural Development project requires seven seed processing units for processing plant of 24 tons per hour capacity. Documents cost approx. \$200 (U.S.) and closing date is June 16. Details, specifications and documents for both available from Canadian Embassy, P.O. Box 2648, Kasr el Doubara, Cairo, Egypt. Telex: (Destination code 91) 9-2677. Answerback: (CANCAR UN).

**Costa Rica** — A \$14.9-million line of credit to Costa Rica has been extended by the Canadian International Development Agency for the purchase of Canadian potash and other fertilizers. The new line replaces a \$12.3-million agreement, also for fertilizer purchases, which expired recently.

# Credit line to help ease way into Czech markets

The federal Export Development Corporation has renewed a \$20-million line of credit with Czechoslovakia's foreign trade bank to help Canadian exporters compete for sales in Czech markets.

The credit line renewal also should help Canada improve its traditional trade deficit with that country.

Last year Canada's exports to Czechoslovakia totalled \$18.2-million, primarily in asbestos (\$8-million), hides/skins (\$5-million), and telecommunications equipment (\$2-million).

For the same year, Canada imported Czechoslovakian goods valued at \$65-million. By far the largest imports, at \$44-million, were manufactured end products such as footwear (\$11-million), kitchen utensils and cutlery

(\$4.8-million), motor vehicles and parts (\$4.8-million), and apparel (\$3-million).

The \$20-million line of credit, primarily to support small and medium-size export sales, follows \$13.58-million in allocations that were signed under two previous lines of credit with the Czechoslovakian bank.

The line of credit provides Czech buyers of Canadian goods with a simple and easily accessible credit facility through the foreign trade bank. Since rates and terms have been predetermined, financing arrangements can be finalized quickly.

Canadian exporters interested in taking advantage of the line of credit should contact any EDC regional office or the head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

## Romania sees \$billion trade with Canada

It's a lofty goal but, says Romanian President Nicolae Ceausescu, his country could do \$1-billion worth of business a year with Canada by the end of the century. Currently, two-way trade is about \$70-million.

Ceausescu made the prediction during his recent four-day visit to Canada, where both governments agreed to promote and expand bilateral industrial co-operation in sectors already under development.

Those areas include nuclear and thermal energy production, process equipment fabrication, mineral extraction and metallurgical supply, agriculture, transportation, and the transfer of engineering technology.

In the nuclear field, Romania is the only foreign country where Canada's Candu reactor is under construction. Contracts have been signed for two units totalling \$350-million and there are prospects for another unit worth \$100-million.

Further purchases of nuclear equipment and technology could boost trade considerably, acknowledge officials, since at least three and possibly 10 reactors are planned.

Officials also point out that Romania insists on countertrade as a method of developing export income to pay for its imports.

In such instances, say officials, Canadian firms frequently discharge the countertrade obligations by contracting with international trading house specialists.

Information on Canada-Romania trade is available from External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), or from Info Export. Tel: (613) 993-4884.

## Peru opts for Otters

The Export Development Corp., through a \$29.2-million financing agreement, is supporting the sale by de Havilland Aircraft of Canada Ltd. of eight DHC-6 Twin Otter series 300 aircraft to Peru. The deal also includes accessories, spare parts and services supply, as well as spare parts for DHC-50 Buffalo aircraft purchased earlier.

## Marketing program pays off for Massey

An extensive marketing program, a quality product, and co-operation with various agencies has resulted in two major export contracts in China for Massey Ferguson Industries Ltd. of Toronto.

Under a World Bank-financed project, the Canadian Commercial Corp. (CCC) has awarded Massey a \$2.3-million contract to supply 90 self-propelled grain swathers to the China National Technical Import Corp. Independently, the firm also won a contract for 60 tractors.

And, say officials, as China has given a high priority to improving its agricultural industry, there is potential for future sales.

The CCC contract, won in the face of strong competition from the United States, Italy and West Germany, represents the largest sale ever by Massey Ferguson to China. It is also the first won by the CCC in China through funding provided by an International Financial Institution.

Minister for International Trade, James Kelleher, said winning the contract was the result of a solid marketing campaign and the co-operative efforts of the Canadian International Development Agency, the CCC and the Department of External Affairs.

For more information on CCC services, call (613) 996-0034.

**\$4-million in projected sales**

## Central American trade fair a smash hit for Canadians

Panama City — A group of Canadian companies which took part in Canada's first full-fledged participation in an international trade fair in Central America, has rated the show a smash-hit.

And hardly had EXPOCOMER 85 ended in Panama City than most of the 13 participating Canadian firms in the March show were already making plans for a return trip next year.

The show's success has already attracted a lot of interest among other Canadian companies which are now anxious to take part in EXPOCOMER 86.

The Canadian group displayed a wide range of products at the show, including automotive parts, telecommunication systems, hardware and plumbing supplies, pharmaceuticals, security systems, fencing and waterproofing products.

On-site sales by the firms topped \$300,000 and more than \$4-million worth of business was projected by them over the next year as a result of the show.

Commented one satisfied Canadian company official: "Group participation in trade fairs by Canadian exporters is one of the most effective ways of reaching Canadian export goals."

The firms also appointed 17 agents and distributors during the show, not only in Panama but in other Latin American countries as well.

Negotiations were also begun on three joint ventures in the region.

Since its inception three years ago, EXPOCOMER has grown rapidly in tandem with Panama's expansion as an international centre in Latin America.

## Canada sets sights on growing opportunity in African markets

Libreville — Canadian trade officials here say Canada increased its visibility and stature substantially in Africa through its first participation at Libreville's International Trade Fair in Gabon.

Main participants — through promotional materials — at Canada's information booth included Tecscult International Ltd. of Montreal and Lemay Vican Inc. of Victoriaville, Quebec, two construction and engineering companies already active in Gabon.

Both firms also took part in a nine-company Canadian trade mission to Gabon, led by David Kilgour, Parliamentary Secretary to Canada's Minister for External Relations, Monique Vézina.

The trade mission, which preceded the show, served to further define, through high level talks, projects already earmarked by the Canadian trade mission members.

Projects under discussion and of interest to



Canadian firms received such a positive reaction in Panama City most vowed to return.

Panama City itself, which is home for some 130 banks from around the world — including major ones from Canada — has excellent show facilities, prompting External Affairs officials to plan participation in at least two other Panamanian fairs this year — in the medical and automotive sectors.

And to further alert Canadian exporters to trade opportunities in Panama — gateway to Latin America — a series of cross Canada information seminars is tentatively planned for this fall.

For more information on trade fairs and opportunities in Panama and Latin America, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-6921; or Reg Harris, Caribbean and Central America Division (LCT), Tel: (613) 996-5460; or call Info Export.

Canadians included construction, sale of Canadian equipment and consulting services in various sectors.

Mission members were received by top Gabonese officials, including President El Hadj Omar Bongo and several high ranking ministers — transport, energy and mines, foreign affairs, communications, finance, trade, public works and water resources.

In addition to taking part in various official functions, Kilgour presided at the official opening of a daycare centre built by Lemay Vican.

Tecscult International recently signed a contract for the design and building of Gabon's new Department of Foreign Affairs.

For more information on trade opportunities in Gabon, contact Roland Goulet at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel.: (613) 993-6593; or call Info Export.



## An international farm showcase on home ground

Regina — The world's largest dryland farming exposition will be taking place here, in the heart of the West's farmland region, this summer.

And Canadian participants at the June 19-22 Western Canada Farm Progress Show will have a chance at the same time to brush up on their export skills by visiting External Affairs' award winning Export Exhibit.

Located in Canada Centre, which also features an international lounge for foreign visitors, the Export Exhibit — displaying export promotion material on Telidon and through brochures — is designed to give prospective exporters an overview of export advice available to them.

The show, which is already in its eighth year, has been attracting a growing number of farmers and manufacturers not only from Canada and the U.S., but from around the world.

One of the show's most popular sections — Innovations and New Concepts — displays Canadian inventors' new and improved equipment and products for dryland farming.

The latest in equipment and farm machinery will also be high on the shopping list of the numerous buyers from the U.S., Europe, Asia and South America that both the Saskatchewan and federal governments — including External Affairs and DRIE — are bringing in to the show.

Last year's 600 exhibits — including those from Australia, France and China — attracted more than 34,000 visitors and buyers from Canada and around the world.

For more information on the show or advice on farm equipment exports, contact Larry Clarke at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or Tom Rogers at DRIE's Saskatoon office, Tel: (306) 975-4365; or call Info Export.



Farm Progress fair offers Canadian firms a world class showcase for their products.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### May 23

Joint Ventures and Accessing Export Markets in Latin America and the Caribbean — Canadian Association-Latin America and Caribbean. Halifax. Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Sept. 27-28

Basics of Exporting — New Brunswick Department of Commerce and Development. Topics include requirements for exporting, product and price, market information, special documents required, costing for export, modes of transportation, financing exports, and assistance programs for exporters. Saint John, \$75. Contact: Jim Hamilton, (506) 453-2876.

### October (T.B.A.)

Export Seminar — Greater Summerside Chamber of Commerce. Seminar consists of a presentation by guest trade commissioners or trade representatives followed by an open discussion and individual interviews. Linkletter Convention Centre, Summerside, Approximately \$20. Contact: (902) 436-9651.

## Central Canada

### May 8-17

Canada-Cameroon economic seminars — External Affairs/Canadian Export Association. Ottawa. Contact: (613) 993-6586.

### May 12-31

International Management Course — School of Business Administration, University of Western Ontario. Focuses on the problems of the general manager in the international economy; includes such topics as marketing abroad, international finance, human problems in international business, international business management and national sovereignty, and multinational enterprise. Spencer Hall, London. \$4,950. Contact: Harold Crookell, I.M.C., (519) 679-2970.

### May 14

Business Partnership Alternatives in the U.S.A. — Erie County Economic Development Corporation/The Pennsylvania State Chamber of Commerce. The seminars will address business partnership alternatives. The topics will include: joint ventures, licensing agreements, joint research and development and creating a U.S. subsidiary. Toronto, The Constellation Hotel. Contact: (416) 364-1186.

### May 14

Export Marketing Information Night(s) — Oakville Chamber of Commerce. If you are not sure whether you have the



## The Conference Board of Canada

*The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors*

potential to start exporting products or services, or how to increase present markets, once every six months the Chamber, through its International Trade Committee, organizes information nights. In addition to resource people drawn from the committee who are currently active in the export market, representatives of international banking, and the Ontario Ministry of Industry & Trade (representing both Ontario and federal programs) attend. Halton Region Headquarters, Oakville. Contact: Nancy J. Derrer, (416) 845-6613.

### May 15

Business Partnership Alternatives in the U.S.A. — Erie County Economic Development Corporation/The Pennsylvania State Chamber of Commerce. Kitchener, The Walper Terrace Hotel. Contact: (416) 364-1186.

### May 22

Joint Ventures and Accessing Export Markets in Latin America and the Caribbean — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Montreal. Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### May 22

Financing Trade with Eastern Europe (Countertrade) — Canadian-East European Trade Council. Montreal, Chateau Champlain, \$50. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### May 23

Annual Meeting/Canada-Arab Business Council. Seminars and luncheon discussing trends in Arab policy affecting foreign contractors and joint ventures with western firms. Montreal, Chateau Champlain. (Members only; observers permitted.) Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### June 6

The Role of Organized Labour in Latin America — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Toronto. Contact: Lynne Allen (416) 964-6068.

### June 13-14

Penetrating the U.S. Market — McMaster University. Provides the participant with a clear understanding of how to enter the market and survive, identify target markets, forecast future directions, develop a total marketing strategy for the U.S., and evaluate alternate methods of entry. Participants are encouraged to bring their own firm's case to the seminar for discussion and analysis. Hamilton. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, Ext. 4636.

### June 13-14

Negotiate and Win — McGill University Management Institute. Montreal, \$625. Contact: (514) 392-5870.

### June (T.B.A.)

Brazil Outlook Seminars — Brazil-Canada Chamber of Commerce. Brazil Outlook seminars inform Canadian companies on trade and investment opportunities with and in Brazil. Speakers from Brazil and Canada cover all aspects of the subject in a one-day session. Reference material is provided at the seminars for those attending. Toronto. Contact: I.A. Bourgeois, (416) 364-4634.

### Sept. 17-18

Latin America Conference/Focus on Long-Term Trading Relationship Canada-Latin America — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Seminar topics will include: two-way trade, innovative trade practices, multilateral economic assistance, financing programs, and short- and long-term investment opportunities. Toronto. Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Sept. 25

Third World Contractors in the Arab World — Canada-Arab Business Council. This luncheon seminar will study prospects for Canadian co-operation with Third countries on Arab capital projects. Toronto. (Members only; observers permitted.) Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Sept. 26

Importing from the Soviet Union and Eastern Europe — Canadian-East European Trade Council. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### September (T.B.A.)

Joint Ventures in India — Canada-India Business Council/Export Engineering Council (India). Toronto. Contact: E. Kapoor, (613) 238-4000.

### Oct. 6-8

Annual Meeting — Canadian Export Association. Montreal, Bonaventure Hotel. Contact: (613) 238-8888.

Continued on page 5

## Education calendar for exporters

Continued from Page 4

### Oct. 29

Soviet Union and Eastern Europe — Pulp and Paper Industry and Forest Equipment Trade — Canadian-East European Trade Council. Montreal. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Monthly Events

Export Club — Sault Ste. Marie Chamber of Commerce — (in conjunction with City Economic Development Department). This monthly breakfast meeting invites all businesses interested in exporting or importing products. The meetings often feature guest speakers who give pointers on how to import or export. The meeting also offers those in attendance the opportunity to exchange ideas or give advice to others in attendance. Canadian Motor Hotel, Sault Ste. Marie, \$6, to cover the cost of breakfast. Contact: Suzanne Pihlaja, (705) 949-7152.

## Western Canada

### May 15-16

Joint Ventures and Accessing Export Markets in Latin America and the Caribbean — Canadian Association — Latin America and the Caribbean. Calgary, Vancouver. Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### May 22-23

The Skillful Negotiator — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver, \$475. Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### May (T.B.A.)

Trade Investment Development Mission — Regional Industrial Expansion/London (England) Chamber of Commerce. Edmonton. Contact: Tom Hill, (403) 420-2944.

### May (T.B.A.)

Small Shipments Distribution into the U.S.A. — Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. A panel discussion. Winnipeg. Contact: Rene Frey, (204) 945-2445.

### June 26

Energy Trade/Energy Equipment Sales to the Soviet Union and Eastern Europe. Canadian-East European Trade Council. Calgary. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before June 7, 1985 at: The Conference Board of Canada, Suite 100, 25 McArthur Avenue, Ottawa, Ontario K1L 6R3. Telephone: (613) 746-1261. Telex: 053-3043.*

### June 27

Energy Trade/Energy Equipment Sales to the Arab World — Canada-Arab Business Council. Calgary. (Members only; observers permitted.) Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### July/August (T.B.A.)

Strategic Advertising — Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. Maximizing the effectiveness of the print medium. Winnipeg. Contact: Henry Goy, (204) 945-2436.

### Aug. 13

Agri-business/Farm Equipment Trade with the Soviet Union and Eastern Europe — Canadian-East European Trade Council. Winnipeg. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Oct. 2-4

The Fourth Joint Conference of the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils. Vancouver. Contact: (604) 687-2600.

### October (T.B.A.)

The Skillful Negotiator — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver, \$495. Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### October/November (T.B.A.)

The Law of International Trade — Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. A seminar discussing the legal aspects of doing business abroad. Winnipeg. Contact: Rene Frey, (204) 945-2445.

### Monthly Events

Export Club — Medicine Hat Chamber of Commerce. A group formed to discuss common exporting problems. Contact: David Cormier, (403) 529-8353.

## Outside Canada

### May 22

World Bank Briefing Sessions — World Bank, Information and Public Affairs Department. At these sessions, World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Ms. Kristen Babashak, (202) 477-5322. Other World Bank briefing sessions for 1985 are: **June 19, Sept. 25, Oct. 23, Nov. 20, Dec. 4.**

## You have to be beta to win an export 'Alpha'

When exports jump 128 per cent in one year — excluding those to the United States — a company deserves recognition.

That's why Montreal's ALL-STEEL Canada Ltd. was awarded the Alpha '85 trophy for achievement in export trade.

A leading manufacturer of high-quality office and systems furniture, ALL-STEEL began pursuing overseas markets five years ago with the appointment of a distributor in Britain. It has since penetrated other markets, including the Middle East, where showrooms soon are to be opened.

But attaining export success is not always easy, says award recipient Erol Russo, ALL-STEEL's Director of International Marketing and Sales.

There are challenges and difficulties to be overcome. Among them, said Russo, are cultural differences, fluctuating currencies, government regulations, tariffs, product specifications and freight costs.

But to really succeed in international trade requires commitment.

"It is not enough for a company to make exploratory forays into foreign markets," says Russo. "An active corporate commitment from top to bottom is absolutely essential to success. Everyone from upper management to shipping people must recognize the special efforts that international trade requires, and make that extra effort."

## Defence show offers sales opportunities

Canadian defence electronics and communications components manufacturers will be setting their sights on increased world sales when they assemble in Washington, D.C. early this June.

More than 300 of North America's most advanced defence manufacturers — including 24, so far, from Canada — will be exhibiting at the Armed Forces Communications and Electronics Association Show June 4-6 at the Washington Convention Centre.

Trade officials at External Affairs say the show will offer Canadian electronics components manufacturers an excellent opportunity, and a cost-effective way, to find new markets for their products and make initial contacts with U.S. companies.

The show, open to all bona fide members of the defence industry, still has some exhibit space left.

For more information on participation, interested component manufacturers should contact Bill Reid at External Affairs' Defence Programs Branch. Tel: (613) 996-1814, or call Info-Export.

# Four options being discussed on bilateral trade with U.S.

Continued from Page One

"The GATT remains the cornerstone of our trade policy," the minister told the conference. "Without it, it would be very difficult to maintain even the semblance of an orderly international trading policy."

At the same time, however, Kelleher said, Canada must pay particular attention to its bilateral trade with the United States, and the paper sets out four possible courses:

"We could try to go along with the status quo, despite the protectionism that seems to be rising with your dollar.

"Or we could try to negotiate arrangements limited in scope to particular sectors, or to particular types of non-tariff barriers;

"Or we could negotiate a framework agreement, which would commit the two governments politically to objectives and



James Kelleher  
Looking for consensus

mechanisms for the removal of trade barriers and the settlement of bilateral disputes;

"Or finally, we could try to negotiate a comprehensive trade agreement with the U.S., one which might involve most of the trade passing both ways between us."

The trade minister said the consultation process was not far enough along to predict what option would ultimately be chosen.

"I can say one thing, however, and that is that wherever we have gone we have found intense interest in arriving at some sort of agreement that will keep our trade open with the States."

# Trade performance targeted

Continued from Page One

The Council grew out of recommendations of a federal Trading House Task Force Report released earlier this year by International Trade Minister James Kelleher.

Recommendations in that report also resulted in the creation of a special Trading House and Countertrade Division (TEH) at

External Affairs which, similar to the Council, is designed to help improve Canadian export performance, particularly by small and medium-sized businesses.

The new trading house and countertrade division is also the focal point in government for meeting the needs of the trading house sector and the demands of countertrade.

Future issues of **CanadExport** will profile countertrade practices of specific countries — beginning with China.

For more information on trading houses or countertrade, contact External Affairs at (613) 996-1419, or call Info-Export toll-free. Details on the new trading house council can be obtained from the Canadian Export Association (613) 238-8888.

International Trade Minister Kelleher will be keynote luncheon speaker at a trading house conference in Toronto May 24. Speakers will also be featured from the new Council of Canadian Export Trading Houses, External Affairs, the Export Development Corp., Canadian International Development Agency, Canadian Commercial Corp., Department of Regional Industrial Expansion and the Department of Finance. For details call External Affairs at (613) 996-1419 or (613) 992-7722, or Geoff Nimmo of the Canadian Export Association (613) 238-8888.

## Trade Digest

### Mitel dialers sold in Texas

Mitel Corp. of Kanata, Ont., has received a firm \$7.7-million order for its new 'smart dialer' — a telephone management product that already has generated \$9-million in sales. Over the next 12 months, says the company, more than 20,000 smart dialers will be delivered to C and L Communications of San Antonio, Texas from Mitel's Ogdensburg, N.Y. plant.

### Mexican sales for Toronto firms.

Export Development Corp. financing agreements totalling \$278,931 (U.S.) are supporting sales of electrical equipment by two Toronto companies to a government agency in Mexico. Under a \$102,000 agreement, Trench Electric will supply 74 high-voltage line traps, while Sangamo Canada, under a \$176,931 agreement, will supply 2,380 var-hour metres to the Comision Federal de Electricidad (CFE) of Mexico.

### Megawatt sale for Westinghouse

An \$18-million order for the supply of three 17.7-megawatt gas turbine generators has been received by Westinghouse Canada Inc. of Hamilton, Ont. The three units will be delivered later this year to Unocal Corp. of Los Angeles.

### Canadair to drone with Hughes

Montreal's Canadair Ltd. and Hughes Aircraft Co. of El Segundo, Calif. have reached an informal agreement to work together on upcoming U.S. Navy and Marine Corps contracts for remotely controlled surveillance drones. Details of the tendering documents will be released later this year.

### China buys Canadian planes

McDonnell Douglas Canada's plant in Malton, Ont. will sell 26 MD-80 twin-jet airliners to the People's Republic of China for an estimated \$500-million. Total purchase price was not disclosed but a single aircraft is said to sell for about \$20-million (U.S.).

### CORRECTION

What a difference a digit makes. The correct numbers for all communication with the Canadian Embassy in Riyadh, Saudi Arabia — the post in Jeddah has closed — are Telex: 204893 (DOMCAN SJ); Tel: 488-2288/0275. Write: Canadian Embassy, P.O. Box 22593, Riyadh 11416, Saudi Arabia.

The Canadian Embassy in Beijing, China also has a new telex number: 22717. Answerback: 22717 CANAD CN.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada



21 EA  
C16F  
3#9

DOCS c.1

# Canadexport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 9

LE 6 MAI 1985

## Succès retentissants

# L'aide à l'exportation rapporte 722 millions

L'an dernier, des sociétés canadiennes ont pu réaliser des ventes à l'exportation de plus de 722 millions de dollars grâce à l'appui d'un programme fédéral d'aide à la commercialisation des exportations.

C'est là le montant des ventes déclarées par les 890 entreprises qui ont eu recours au Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du ministère des Affaires extérieures, pour trouver de nouveaux débouchés internationaux à leurs produits.

Pour stimuler ces ventes impressionnantes, le Programme a approuvé au cours de la dernière année financière plus de 4 460 demandes et projets, entraînant des déboursés de 34,8 millions de dollars.

Selon les responsables du P.D.M.E., le programme, qui en est déjà à sa quatorzième année d'existence, a permis à bien des sociétés canadiennes d'effectuer des percées remarquables à l'étranger.

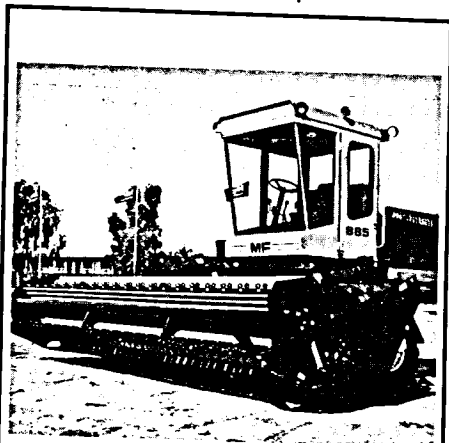
C'est le cas de la Larcam Communications Equipment de Mississauga (Ont.), dont la participation à une foire commerciale aux États-Unis a entraîné des ventes de 3,8 millions de dollars en émetteurs de télévision et de MF.

Le P.D.M.E., qui prévoit partager divers frais de commercialisation, a également permis à la société Accuflex Industrial Hose Ltd., de Guelph (Ont.), d'ouvrir un bureau de ventes aux États-Unis, qui a déjà vendu pour 600 000 \$ de produits industriels du plastique.

Ailleurs, le P.D.M.E. a aidé la Stothert Engineering de Vancouver à décrocher un

contrat de 4,2 millions de dollars au Népal, pour des services techniques destinés à une papeterie.

Pour tout renseignement sur le P.D.M.E., communiquer avec la Direction du Programme de développement des marchés d'exportation (TEP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-8708; ou appeler sans frais le centre Info-Export.



## Renouer avec le succès

*C'est grâce à une bonne commercialisation que la Massey Ferguson de Toronto a pu décrocher l'un de ses plus importants contrats en Chine avec la vente d'andaineuses automotrices évaluées à plusieurs millions de dollars. Voir page 2.*

# Nouvelle stratégie commerciale

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a déclaré qu'il recommanderait en juin l'orientation de notre nouvelle stratégie commerciale avec les États-Unis.

Prenant la parole au World Trade Conference de Chicago, le Ministre a déclaré qu'une série de négociations de près de quatre mois avec les entreprises canadiennes sur cette stratégie arriverait à sa conclusion ce mois-ci, pour céder la place à une nouvelle série de pourparlers avec les provinces.

Les grandes lignes de la stratégie nationale ont été annoncées au début de

l'année. En outre, deux documents de travail sur le financement des exportations et l'accroissement des marchés extérieurs ont été communiqués pour stimuler le dialogue avec les exportateurs canadiens.

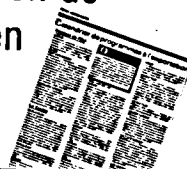
M. Kelleher a indiqué que les consultations s'achevaient et qu'après, « nous chercherons à digérer ce que nous aurons entendu pour ensuite en discuter avec les provinces. »

Le Ministre a précisé que le document de travail sur l'expansion de nos marchés extérieurs analyse en deux temps les défis qui nous viennent de l'extérieur.

(Voir page 6 : Échanges.)

C'est l'occasion de se recycler en exportation

Voir pages 4-5.



## Les maisons de commerce à votre entière disposition

S'implanter sur les marchés internationaux, c'est tellement plus simple grâce aux maisons de commerce. Cependant, peu de sociétés canadiennes y ont recours.

C'est pour combler cette lacune que le Conseil canadien des maisons de commerce a été mis sur pied.

En 1983, la valeur des marchandises canadiennes exportées par les maisons de

## Conférence sur les maisons de commerce — Voir page 6.

commerce s'est élevée à quelque 11 milliards de dollars, soit plus de 13 % du total des exportations canadiennes.

Fait encore plus remarquable, les maisons de commerce ont effectué plus de 40 % de toutes les exportations canadiennes vers des marchés autres que les États-Unis.

Le nouveau conseil, parrainé par l'Association canadienne d'exportation, est issu des recommandations du rapport du groupe de travail du conseil sur les exportations (Voir page 6 : Accroître.)

Min. des Affaires ext.

## DANS CE NUMÉRO:

- Nos exportateurs ont remporté un franc succès à Panama, avec des ventes de 4 millions ..... 3
- Une ligne de crédit ouvre la porte en Tchécoslovaquie .... 2
- Une société de Montréal exporte à l'échelle mondiale .. 5
- La Mitel vend ses appareils « intelligents » au Texas ..... 6



RETOUR À LA PAGE 1

**INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

**D'ICI ET LÀ**

**La Californie s'informatise**

La SHL Systemhouse Inc., une société d'Ottawa, vient de recevoir un contrat de 2,2 millions de dollars de la Slakey Brothers, un grossiste californien d'équipement de plomberie, de chauffage et de climatisation. La SHL fournira un système permettant d'informatiser les commandes, les finances et le contrôle des stocks de son client.

**Ventes mobiles mondiales**

Une entente de 10 millions de dollars US, lui réservant ses droits de manufacturier d'équipement d'origine, permettra à la Novatel Communications Ltd. de Calgary de vendre ses téléphones mobiles cellulaires au monde entier par l'entremise de la L.M. Ericsson Telephone Co. de Suède.

**Microtel va gérer en Thaïlande**

La société nationale d'électricité de Thaïlande vient d'accorder à la Microtel Ltd. de Burnaby (C.-B.) un contrat de 1,3 million de dollars pour l'acquisition d'un système de gestion de réseau, le Microtel System 51.

**Contrat américain à Nortel**

La U.S. Air Force vient d'accorder un contrat de 28 millions de dollars US à la filiale américaine de la Northern Telecom Ltd. de Mississauga (Ont.), pour l'acquisition de 6 systèmes numériques de télécommunications SL-100.

**Marchés mondiaux**

**Malaysia** — Les autorités malaisiennes achèteront de l'équipement médical pour un nouvel hôpital qui sera construit vers la fin de l'année. Les sociétés canadiennes intéressées sont invitées à faire parvenir leurs brochures et leurs prix aux soins du haut-commissariat du Canada, P.O. Box 10990, A.I.A. Building, Ampang Road, Kuala Lumpur, Malaysia. Télax : (code de destination 84) 30269 (DOMCAN MA30269).

**Le Caire** — Une société de textile et de vêtement recherche quatre types de machines à tricot circulaire (appel d'offres n° 11/84/85), tandis qu'un projet de la Minia Agricultural Development cherche sept unités de traitement des semences pour une usine de traitement d'une capacité de 24 tonnes l'heure. Les documents nécessaires coûtent environ 200 \$ US et les soumissions doivent être présentées au plus tard le 16 juin. Pour plus de détails ou pour obtenir le cahier des charges et les documents requis, communiquer avec l'ambassade du Canada, P.O. Box 2846, Kasr el Doubara, Le Caire, Egypte. Télax : (code de destination 91) 9-2677, indicatif (CANCAR UN).

**Costa Rica** — L'Agence canadienne de développement international vient de reconduire avec le Costa Rica une ligne de crédit de 14,9 millions de dollars pour l'achat de potasse et autres engrais canadiens.

**Un gros chèque ouvre tout grand les marchés tchèques**

La balance des échanges commerciaux du Canada avec la Tchécoslovaquie se solde habituellement par un déficit pour les Canadiens.

Mais cette situation pourrait changer avec le renouvellement par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) d'une ligne de crédit de 20 millions de dollars auprès de la banque tchécoslovaque de commerce extérieur.

L'an dernier, les exportations canadiennes vers la Tchécoslovaquie ont atteint un total de 18,2 millions de dollars. Il s'agissait surtout d'amiante (8 millions), de peaux (5 millions) et de matériel de télécommunications (2 millions).

Au cours de la même période, le Canada a importé pour 65 millions de dollars de

produits tchécoslovaques. De ce total, environ 44 millions de dollars d'importations canadiennes étaient constituées de produits finis comme des chaussures (11 millions), de la coutellerie et des ustensiles de cuisine (4,8 millions), des véhicules automobiles et des pièces (4,8 millions) ainsi que des vêtements (3 millions).

La ligne de crédit de 20 millions de dollars vise à appuyer surtout les exportations de petite et de moyenne envergure.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de cette ligne de crédit devraient communiquer avec la succursale régionale de la S.E.E. la plus proche ou avec l'administration centrale, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél. : (613) 598-2500.

**Des échanges d'un milliard en Roumanie ?**

L'objectif est ambitieux, mais selon le président de la Roumanie, M. Nicolae Ceausescu, les échanges entre son pays et le Canada pourraient atteindre 1 milliard de dollars par an d'ici la fin du siècle. Actuellement, les échanges bilatéraux sont de l'ordre de 70 millions.

M. Ceausescu faisait cette déclaration à l'occasion de sa récente visite de quatre jours au Canada, où les deux gouvernements ont convenu de promouvoir et d'élargir la coopération industrielle bilatérale.

Les secteurs visés comprennent la production d'énergie thermique et nucléaire, la fabrication d'équipement de transformation, l'extraction minière et la métallurgie, l'agriculture, les transports et le transfert de technologie en génie.

La Roumanie reste le seul pays étranger où des centrales nucléaires Candu sont en construction. Des contrats d'une valeur totale de 350 millions de dollars permettront la construction de deux réacteurs et un autre contrat de 100 millions de dollars est à l'étude.

De nouveaux achats d'équipement et de technologie nucléaires pourraient raviver considérablement ce secteur, car la Roumanie prévoit implanter au moins trois réacteurs et pourrait aller jusqu'à dix.

La Roumanie insiste pour régler ses échanges par contrepartie, dans le but d'accroître ses revenus d'exportation pour payer ses importations.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec la Roumanie, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884.

**De Havilland au Pérou**

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient de signer un accord de financement de 29,2 millions de dollars pour appuyer la vente au Pérou de huit appareils DHC-6 Twin Otter série 300, fabriqués par la de Havilland Aviation du Canada Ltée. La transaction porte également sur la fourniture d'accessoires, de pièces de rechange et de services, et sur la livraison de pièces de rechange pour des appareils DHC-50 Buffalo, que le Pérou a déjà achetés.

**Massey amasse de gros sous en Chine**

Dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) a accordé à la Massey Ferguson un contrat de 2,3 millions de dollars pour la vente de 90 andaineuses automotrices à la China National Technical Import Corp.

De plus, d'autres contrats pourraient bien suivre, car la Chine accorde la priorité à l'amélioration de son industrie agricole.

En outre, la Massey Ferguson a présenté, par l'entremise de son usine française, une soumission directe qui lui permettra de vendre 60 tracteurs à la Chine, ce qui amène son total de ventes chinoises à plus de 3 millions de dollars US.

Signalons que le contrat de la C.C.C. constitue la plus importante vente jamais réalisée par la Massey Ferguson en Chine et ce, malgré une vive concurrence des États-Unis, de l'Italie et de l'Allemagne de l'Ouest. Il s'agit également pour la C.C.C. de son premier contrat en Chine financé par une institution financière internationale.

Pour de plus amples renseignements sur la C.C.C., composer le (613) 996-0034.

Chiffre d'affaires de 4 millions

# Le Canada remporte de gros succès à la foire de Panama

Panama City — Le Canada participait pour la première fois à part entière à une foire commerciale internationale en Amérique centrale, participation qui a été couronnée d'un succès retentissant.

D'ailleurs, l'EXPOCOMER 85 de Panama City venait à peine de fermer ses portes que la plupart des 13 sociétés canadiennes présentes à la foire de mars se préparaient déjà à y revenir l'an prochain et que d'autres entreprises canadiennes exprimaient également leur intention de participer à l'édition de 1986.

Les participants canadiens exposaient un large éventail de produits, entre autres des pièces d'automobile, des systèmes de télécommunications, des articles de quincaillerie et de plomberie, des produits pharmaceutiques, des systèmes de sécurité, des clôtures et des produits pour imperméabiliser.

Les 13 sociétés canadiennes étaient ravies de leurs ventes, qui ont rapporté 300 000 \$ sur place et devraient grimper autour de 4 millions au cours des douze prochains mois.

Comme l'indiquait l'un des exposants, la participation en groupe d'exportateurs canadiens aux salons commerciaux constitue l'une des façons les plus efficaces d'atteindre nos objectifs à l'exportation.

En plus de réaliser des ventes étonnantes, les participants canadiens s'attendaient également à nommer 17 agents et distributeurs, non seulement à Panama, mais ailleurs en Amérique latine également.

En outre, des négociations avaient commencé en vue de trois projets sérieux d'entreprises conjointes dans la région.

Créée il y a trois ans, la foire a subi une croissance phénoménale correspondant à celle de Panama en tant que centre international en Amérique latine.

Panama City compte 130 banques, y com-

# La présence canadienne s'étend sur les marchés de l'Afrique noire

Libreville — Le Canada vient de réussir à accroître considérablement sa présence en Afrique en participant pour la première fois à la Foire internationale de Libreville, au Gabon.

Le Canada y présentait un kiosque d'information dont les principaux participants comprenaient la Tecult International Ltée de Montréal et la Lemay Vican Inc. de Victoria-ville (Québec), deux sociétés de génie et de construction déjà à l'œuvre au Gabon.

Les deux entreprises ont également participé à une mission commerciale canadienne regroupant neuf sociétés, qui a parcouru le Gabon en compagnie de M. David Kilgour, secrétaire parlementaire de Mme Monique Vézina, ministre des Relations extérieures du Canada.

La mission, qui précédait immédiatement la Foire, a permis de mieux préciser avec les responsables les projets qui intéressaient déjà les participants, entre autres dans les



Les sociétés canadiennes sont prêtes à retourner à Panama City pour y remporter de nouveaux succès.

pris les grandes banques canadiennes, et offre d'excellentes installations pour les foires, ce qui a mené les responsables du ministère des Affaires extérieures à organiser une participation de nos exportateurs à deux autres foires panaméennes cette année, dans les secteurs de la médecine et de l'automobile.

On prévoit en outre organiser cet automne une série de séances d'information partout au Canada visant à mieux sensibiliser les exportateurs canadiens aux possibilités commerciales de Panama, la porte de l'Amérique latine.

Pour de plus amples renseignements sur les foires et les débouchés à Panama et en Amérique latine, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-6921; ou avec M. Reg Harris, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 996-5460; ou encore appeler le centre Info-Export.

secteurs de la construction, de la vente d'équipement et des services de consultation variées.

Les membres de la mission ont été accueillis par des dignitaires gabonais, entre autres le président, M. El Hadj Omar Bongo, et plusieurs ministres importants.

En plus de participer à diverses grandes cérémonies, M. Kilgour a inauguré officiellement une garderie construite par Lemay Vican.

De son côté, la Tecult International Ltée signait récemment un contrat pour la conception et la construction du nouveau siège du ministère des Affaires extérieures du Gabon.

Pour plus de détails sur les débouchés commerciaux au Gabon, communiquer avec M. Roland Goulet, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6593; ou appeler le centre Info-Export.



# Un salon agricole international au cœur des Prairies

Regina — C'est ici-même au Canada qu'aura lieu cet été le plus important salon mondial de l'agriculture en prairie, au cœur des terres agricoles de l'Ouest.

Les participants canadiens au Western Canada Farm Progress Show de Regina, qui aura lieu du 19 au 22 juin, pourront par la même occasion se renseigner sur l'exportation en visitant le kiosque du ministère des Affaires extérieures, qui s'est déjà mérité un prix d'excellence.

Ce kiosque a en effet comme but d'informer les futurs exportateurs des services et des renseignements disponibles, au moyen de brochures et d'affichages par Télidon.

Le kiosque sera situé au Canada Centre, qui comportera également un salon international pour les visiteurs étrangers.

Le salon en est à sa huitième édition, attirant toujours un nombre croissant de fabricants et d'agriculteurs, non seulement du Canada et des États-Unis, mais de partout dans le monde.

Son volet « Innovation et nouveaux concepts », l'un des plus populaires, met en vedette l'équipement et les produits nouveaux et améliorés des inventeurs canadiens pour la culture en prairie.

Les machines et l'équipement de pointe figurent parmi les priorités des nombreux acheteurs américains, européens, asiatiques et sud-américains que les gouvernements fédéral et provincial ont invités au salon.

L'an dernier, les 600 exposants, entre autres d'Australie, de France et de Chine, ont attiré plus de 34 000 visiteurs et acheteurs du Canada et de l'étranger.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou sur l'exportation d'équipement agricole, communiquer avec M. Larry Clarke, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou avec M. Tom Rogers, du bureau du MEIR à Saskatoon, au (306) 975-4365; ou encore appeler le centre Info-Export.



Le Canada cultivera les clients internationaux au salon agricole de Regina.

# Calendrier de programmes à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 23 mai

Entreprises conjointes et marchés d'exportation en Amérique latine et dans les Antilles — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Halifax. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Les 27 et 28 septembre

Introduction à l'exportation — Ministère du Commerce et du Développement du Nouveau-Brunswick. Les sujets abordés comprennent les exigences relatives à l'exportation, les produits et les prix, les renseignements sur le marché, les documents spéciaux requis, la détermination des coûts pour l'exportation, les modes de transport, le financement des exportations et les programmes d'aide à l'exportation. Saint-Jean. 75\$. Renseignements: Jim Hamilton, (506) 453-2876.

### Octobre (date à préciser)

Colloque sur l'exportation — Greater Summerside Chamber of Commerce. Le colloque comporte un exposé par des délégués ou représentants commerciaux invités, suivi de discussions générales et d'entrevues privées. Linkletter Convention Centre, Summerside. Environ 20\$. Renseignements: (902) 436-9651.

## Le Centre

### Du 12 au 31 mai

Cours de gestion internationale — School of Business Administration, University of Western Ontario. Le cours est axé sur les problèmes du gestionnaire face à l'économie internationale et aborde des sujets comme la commercialisation à l'étranger, les finances internationales, les problèmes humains dans le commerce international, la gestion commerciale internationale et la souveraineté nationale et les multinationales. Spencer Hall, London. 4 950\$. Renseignements: Harold Crookell, I.M.C., (519) 679-2970.

### Du 8 au 17 mai

Journées économiques Canada et Caramoun — ministère des Affaires extérieures et Association canadienne d'exportation. Ottawa. Renseignements: (613) 993-6586.

### Le 14 mai

Options commerciales aux É.-U. — Erie County Economic Development Corporation et The Pennsylvania State Chamber of Commerce. Des colloques permettront d'étudier des options d'association commerciale aux États-Unis, entre autres l'entreprise conjointe, les accords de licence, les activités conjointes de recherche et de développement et la création d'une filiale américaine. Toronto, The Constellation Hotel. Renseigne-



## Conference Board du Canada

*Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.*

ments: (416) 364-1186.

### Le 14 mai

Soirées d'information sur la commercialisation à l'exportation — Oakville Chamber of Commerce. Une fois tous les six mois, le comité du commerce international de la Chambre de commerce organise des soirées d'information à l'intention des gens qui s'intéressent à l'exportation. Des membres du comité qui sont déjà des exportateurs font part de leurs expériences. Les invités comprennent des représentants des milieux bancaires internationaux et du ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce (qui traite des programmes provinciaux et fédéraux). Halton Region Headquarters, Oakville. Renseignements: Nancy J. Derrer, (416) 845-6613.

### Le 15 mai

Options commerciales aux É.-U. — Erie County Economic Development Corporation et The Pennsylvania Chamber of Commerce. Kitchener, The Walper Terrace Hotel. Renseignements: (416) 364-1186.

### Le 22 mai

Entreprises conjointes et marchés d'exportation en Amérique latine et dans les Antilles — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Montréal. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Le 22 mai

Financement du commerce de contrepartie avec l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Montréal, Château Champlain. 50\$. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Le 23 mai

Réunion annuelle du Conseil commercial canado-arabe. Des colloques et des déjeuners-causeries permettent de discuter des tendances de la politique arabe touchant les entrepreneurs étrangers et des possibilités d'entreprise conjointe. Montréal, Château Champlain. Réservé aux membres, observateurs admis. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Le 6 juin

Le syndicalisme en Amérique latine — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Toronto. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Les 13 et 14 juin

Percer sur le marché américain — McMaster University. Renseignements sur la façon de s'imposer sur ce marché et d'y survivre, sur les marchés clés, sur la prévision des tendances, sur l'élaboration d'une stratégie globale de commercialisation pour les États-Unis et sur les méthodes d'accès. Hamilton. Renseignements: R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636.

### Les 13 et 14 juin

Négociateur pour gagner — Institut de gestion de l'Université McGill. Montréal. 625\$. Renseignements: (514) 392-5870.

### Juin (date à préciser)

Séminaire sur les perspectives au Brésil — Chambre de commerce Brésil-Canada. Sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités de commerce et d'investissement au Brésil. Des conférenciers du Brésil et du Canada aborderont tous les aspects de la question lors d'une séance d'un jour. Montréal. Renseignements: I.A. Bourgeois, (416) 364-4634.

### Les 17 et 18 septembre

Conférence sur l'Amérique latine — Relations commerciales à long terme. Canadian Association-Latin America and the Caribbean. La conférence portera sur le commerce bilatéral, les pratiques commerciales innovatrices, l'aide économique multilatérale, les programmes de financement et les possibilités d'investissement à court et à long terme. Toronto. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Le 25 septembre

Entrepreneurs du tiers-monde dans les pays arabes — Conseil commercial canado-arabe. Ce déjeuner-causerie permettra d'analyser les perspectives d'une collaboration canadienne avec des pays du tiers-monde pour des projets d'investissement dans les pays arabes. Toronto. Réservé aux membres, observateurs admis. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Le 26 septembre

Importer de l'Union soviétique et de l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Toronto. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Septembre (date à préciser)

Entreprises conjointes aux Indes — Canada-India Business Council et Export Engineering Council (India). Toronto.

(Voir page 5: Calendrier.)

## Calendrier de programmes à l'exportation

(Suite de la page 4.)

Renseignements: E. Kapoor, (613) 238-4000.

### Du 6 au 8 octobre

Réunion annuelle de l'Association canadienne d'exportation. Montréal, Hôtel Bonaventure. Renseignements: (613) 238-8888.

### Le 29 octobre

L'Union soviétique et l'Europe de l'Est — Commerce de l'équipement forestier et de l'industrie de la pâte et du papier. Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Montréal. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Événements mensuels

Cercle d'exportation — Sault-Sainte-Marie Chamber of Commerce. Ce petit déjeuner mensuel permet de rencontrer toutes les personnes et entreprises qui s'intéressent à l'exportation ou à l'importation. Des conférenciers invités font part de leur expérience dans le domaine de l'importation ou de l'exportation. Canadian Motor Hotel, Sault-Sainte-Marie. 6 \$ pour le petit déjeuner. Renseignements: Suzanne Pihlaja, (705) 949-7152.

## Régions de l'Ouest

### Les 15 et 16 mai

Entreprises conjointes et marchés d'exportation en Amérique latine et dans les Antilles — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Calgary, Vancouver. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Les 22 et 23 mai

La négociation — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. 475 \$. Renseignements: B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### Mai (date à préciser)

Mission d'investissement commercial — Ministère de l'Expansion industrielle régionale et Chambre de commerce de Londres (Angleterre) et Edmonton. Renseignements: Tom Hill, (403) 420-2944.

### Mai (date à préciser)

Les petits envois aux États-Unis — Ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Table ronde. Winnipeg. Renseignements: René Frey, (204) 945-2445.

### Le 26 juin

Vente d'équipement énergétique à l'Union soviétique et à l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Calgary. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: (613) 746-1261, télex: 053-3043.*

### Le 27 juin

Vente d'équipement énergétique aux pays arabes — Conseil commercial canado-arabe. Calgary. Réservé aux membres, observateurs admis. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Juillet-août (date à préciser)

Stratégie publicitaire — Ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Mise en valeur de l'imprimé. Winnipeg. Renseignements: Henry Goy, (204) 945-2436.

### Le 13 août

Commerce de l'équipement agricole et agro-alimentaire avec l'Union soviétique et l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Winnipeg. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Du 2 au 4 octobre

Quatrième conférence conjointe des conseils du commerce Canada-Corée et Corée-Canada. Vancouver. Renseignements: (604) 687-2600.

### Octobre (date à préciser)

La négociation — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. 495 \$. Renseignements: B.C. Fauman, (604) 228-2026.

### Octobre-novembre (date à préciser)

Droit commercial international — Ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Colloque sur les aspects juridiques du commerce international. Winnipeg. Renseignements: René Frey, (204) 945-2445.

### Événements mensuels

Cercle d'exportation — Medicine Hat Chamber of Commerce. Groupe constitué pour discuter de problèmes communs d'exportation. Renseignements: David Cormier, (403) 529-8353.

## À l'étranger

### Le 22 mai

Séances d'information de la Banque mondiale, service de l'information et des affaires publiques. Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements de la Banque, la façon de présenter des soumissions, les politiques d'achat de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque mondiale, Washington (D.C.). Renseignements: Kristen Babshak, (202) 477-5322. Les autres séances d'information en 1985 auront lieu les 19 juin, 25 septembre, 23 octobre, 20 novembre et 4 décembre.

## Une société de Montréal meuble le monde entier

Lorsque les exportations d'une entreprise augmentent de 128 % au cours d'une année, sans compter celles destinées au marché américain, le fait mérite d'être souligné.

Cette performance sur les marchés d'exportation a mérité le trophée Alpha 85 à la société ALL-STEEL Canada Ltée de Montréal.

La ALL-STEEL, un important fabricant d'ameublement et d'équipement de bureau de qualité supérieure, s'est intéressée aux marchés d'outre-mer il y a cinq ans en se trouvant un distributeur en Grande-Bretagne.

Depuis, la société a réussi à s'implanter sur d'autres marchés, dont celui du Moyen-Orient.

Mais le directeur de la commercialisation et des ventes internationales pour la ALL-STEEL, M. Erol Russo, tient à préciser qu'il n'est pas toujours facile de réussir sur les marchés d'exportation.

Il y a des difficultés à surmonter et des défis à relever, entre autres les différences culturelles, les fluctuations du taux de change, les règlements gouvernementaux, les tarifs douaniers, les frais de transport et les exigences relatives aux produits.

Toutefois, la clé du succès, c'est la motivation. Selon M. Russo, il ne suffit pas d'effectuer quelques tentatives sur les marchés étrangers, mais il faut absolument un engagement actif à tous les niveaux de l'entreprise.

Ainsi, chacun, de la direction jusqu'à l'expédition, doit se rendre compte qu'il faut faire un effort spécial pour s'imposer sur le marché international.

Selon lui, il ne faut pas se décourager même si l'exportation du produit semble impossible, mais envisager d'autres possibilités rentables, comme les ententes de licences et l'entreprise conjointe.

Le trophée Alpha est décerné par la Chambre de commerce de Saint-Laurent.

## Un salon américain qui se défend bien

Les fabricants canadiens de matériel de défense électronique et de communication comptent bien mousser leurs ventes le mois prochain à Washington.

En effet, 24 de nos sociétés se trouvent déjà au nombre des plus de 300 grands fabricants de matériel électronique de défense, qui participeront au salon de l'association de l'électronique et des communications des forces armées, tenu au palais des congrès de Washington, du 4 au 6 juin.

Il s'agit là d'une occasion unique et des plus rentables pour les sociétés canadiennes dans ce secteur, en quête de nouveaux débouchés.

Le salon, ouvert à tous les membres en règle de l'industrie de défense, offre encore un nombre limité de kiosques aux intéressés canadiens.

Pour tout renseignement sur la participation, s'adresser à M. Bill Reid, Direction générale des programmes de défense (TDD), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1814; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Accord électrique au Mexique**

La Société pour l'expansion des exportations a signé des accords de financement d'une valeur totale de 278 931 \$ US afin d'appuyer deux sociétés torontoises pour la vente d'équipement électrique destiné à un organisme gouvernemental du Mexique. En vertu d'un accord de 102 000 \$, la Trench Electric fournira 74 pièges à parasites à haute tension alors que de son côté, la Sangamo Canada, grâce à un accord de 176 931 \$, fournira 2 380 varheuremètres.

**La Chine achète nos avions**

La McDonnell Douglas du Canada vient de vendre 26 avions de ligne à deux réacteurs, de modèle MD-80, à la République populaire de Chine. Le montant total de la transaction n'a pas été dévoilé, mais les appareils fabriqués par l'usine de Malton (Ont.) se vendent environ 20 millions de dollars (US).

**Canadair collabore en Californie**

La Canadair Ltée de Montréal et la Hughes Aircraft Co. de El Segundo (Californie) ont convenu de collaborer en vue des appels d'offres prochains de la U.S. Navy and Marine Corps, visant des avions téléguidés de surveillance.

**Mitel vend au Texas**

La Mitel Corp. de Kanata (Ont.) vient de recevoir une commande ferme de 7,7 millions de dollars pour son nouveau téléphone « intelligent », un produit de gestion des communications téléphoniques dont les ventes atteignaient déjà les 9 millions de dollars. Au cours des douze prochains mois, la Mitel livrera plus de 20 000 appareils fabriqués à l'usine d'Ogdensburg (N.Y.), à la C and L Communications de San Antonio (Texas).

**Génération canado-américaine**

La Unocal Corp. de Los Angeles vient de passer une commande de 18 millions de dollars auprès de la Westinghouse Canada Inc., de Hamilton (Ont.). La transaction porte sur 3 générateurs à turbine à gaz de 17,7 mégawatts.

**Le « bon » numéro**

Voici le « bon » numéro pour toute communication avec l'ambassade du Canada à Riyad, en Arabie saoudite (la mission à Djedda ayant fermé ses portes): Téléc: 204893 (DOMCAN SJ), tél.: 488-2288/0275. Adresse postale: ambassade du Canada. P.O. Box 22593, Riyad 11416, Arabie saoudite.

● A retenir également le nouveau numéro de télex de l'ambassade du Canada à Beijing, en Chine: 22717. Indicatif: 22717 CANAD CN.

# Échanges commerciaux avec les É.-U.: quatre possibilités

(Suite de la première page.)

Dans un premier temps, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) y tient une place de premier plan, le Canada appuyant pleinement les États-Unis en vue de lancer une autre ronde de négociations multilatérales.



M. James Kelleher  
En quête d'un accord.

« Le GATT reste la pierre angulaire de notre politique commerciale, déclarait le ministre lors de cette conférence. Sans le GATT, il serait très difficile de maintenir, même en apparence, une politique cohérente de commerce international. »

Toutefois, ajoutait-il, nous devons en même temps nous occuper tout particulièrement de nos échanges bilatéraux avec les États-Unis. Sur ce plan, le document

fait état de quatre avenues possibles: « Nous pourrions essayer de nous accommoder du statu quo, malgré la montée du protectionnisme... »

« Ou nous pourrions essayer de négocier des arrangements limités à des secteurs particuliers ou à des genres particuliers de barrières non tarifaires. »

« Ou encore nous pourrions négocier un accord-cadre par lequel les deux gouvernements souscriraient politiquement à des objectifs et à des mécanismes conçus pour éliminer les barrières commerciales et régler les différends bilatéraux. »

« Enfin, nous pourrions essayer de négocier un accord global avec les États-Unis... »

Le Ministre a précisé que les consultations n'étaient pas assez avancées pour prédire quelle serait l'option qui aurait le plus de chances d'être retenue.

## Accroître les exportations

(Suite de la première page.)

maisons de commerce, rapport récemment présenté par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher.

D'autres recommandations de ce rapport ont mené à la mise sur pied, au ministère des Affaires extérieures, d'une Direction des maisons de commerce et de la compensation (TEH).

Tout comme le nouveau conseil, cette nouvelle direction a comme objectif d'accroître les exportations canadiennes, particulièrement dans les petites et les moyennes entreprises.

Les prochains numéros de *CanadExport* aborderont les pratiques de commerce de contrepartie de certains pays, en commençant par la Chine.

Entre-temps, on peut obtenir plus de détails sur ce nouveau service du Ministère en communiquant au (613) 996-1419, ou en appelant le centre Info-Export. Pour tout renseignement sur le Conseil, communiquer avec l'Association canadienne d'exportation au (613) 238-8888.

● Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, sera le conférencier invité à une conférence sur les maisons de commerce qui aura lieu le 24 mai à Toronto. Les autres conférenciers comprendront des représentants du nouveau Conseil canadien des maisons de commerce, du Ministère, de la S.E.E., de l'ACDI, de la C.C.C. et du M.E.I.R.

Pour tout renseignement, téléphoner à la Direction des maisons de commerce et de la compensation, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1419 ou 992-7722, ou encore à M. Geoff Nimmo, de l'Association canadienne d'exportation, au (613) 238-8888.

### Abonnement

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

GA1 EA  
C16  
37/10  
DOC. c.

# CanadExport

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 No. 10

MAY 21, 1985

## Co-ordinator to guide provincial trade talks

A special federal co-ordinator has been named to help the provinces have their say in shaping a new national trade strategy for Canada.

Tom Burns, former president of the Canadian Export Association, was named to the role by International Trade Minister

James Kelleher, as the second phase of national trade consultations got underway last week.

The talks, which have already taken the trade minister on a five-week cross-Canada tour to sound out views of business, labor and public groups, stem from two federal

discussion papers released earlier this year on enhancing this country's access to export markets, as well as the role export financing plays in Canada's overall trade efforts.

This latest round of talks with senior  
Turn to Page 6 — Secretariat

## Soviets roll out red carpet for Canadian cattle

A major market for Canadian cattle has opened in the Soviet Union following the signing of a veterinary agreement between the two countries.

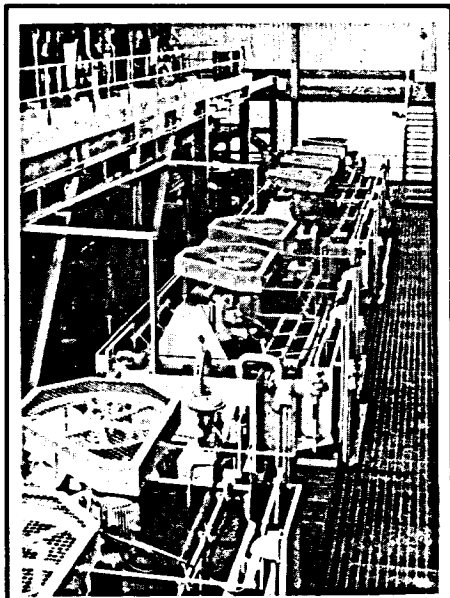
And, according to Agriculture Canada, it's because our cattle have all the right stuff.

Superior quality and high health standards were certainly the elements that led to the Soviet welcome mat for Canadian cattle, says John McGowan, the department's assistant deputy minister of food production and inspection.

Those same standards, he adds, have helped our cattle reach new levels of popularity in a growing number of world markets.

It was a Canadian delegation to the Soviet Union last spring — led by McGowan — that helped pave the way for the new veterinary agreement and the acceptability of Canadian cattle in that country.

The delegation successfully negotiated  
Turn to Page 3 — Milking



### In Incas' footsteps

High in Peru's Andes Mountains a unique assortment of Canadian equipment, like these concentrator units, hums quietly away at a site where, centuries ago, Inca miners once dug. Story on page 3.

## Export claims down sharply in first quarter

Export insurance claims by Canadian exporters continued to drop sharply throughout the first three months of this year.

And for the Export Development Corporation, the Canadian Crown agency that finances and insures the bulk of Canada's exports, that decline represents a \$3.5-million saving over the same period last year.

Claims — stemming mostly from buyer defaults — during the first quarter, amounted to \$1.3-million, the corporation says, compared to \$5.8-million for the same period last year. The number of claims by exporters during the same period was also down to 65 from 70.

The agency reported last month that claims, in the last quarter of 1984 also dropped substantially to \$1.7-million from \$15.7-million for the same period in 1983.

More than half of the claims made during the first three months of this year resulted from buyer defaults while the balance was

Turn to Page 6 — Defaults

## Grocery exporting takes three 'keys'

Price, availability and suitability of the product for its market are the three keys to success in the grocery export trade, says meat marketing manager John Miller of Edmonton's Canada West Trading Company.

It's just four years since Canada West, a subsidiary of Safeway Stores of Alberta Ltd., moved into the export field. By last year total sales were already between \$35-million and \$40-million, says Miller.

Foodstuffs sold by Canada West are all produced in Alberta. They include meats both fresh, frozen and processed, perogies, pizza, crumpets, cookies, jams, jellies, honey and even peat moss.

"We represent a lot of Alberta companies. They give us F.O.B. rates and we work out freight and duty to come up with a price we can sell their product for in other countries," he explains.

Turn to Page 3 — Freight

## Exports take off

Canadian exports marked their largest month-to-month gain in more than a year in March as world sales soared to \$10.4-billion. That 7.6 per cent sales increase over February levels also produced a massive \$2.2-billion trade surplus for the month.

INSIDE:

- Market opportunities are growing rapidly as two-way trade picks up with Brazil ..... 2
- Quebec lumber industry to expand offshore markets ..... 3
- Exporters offered opportunity to develop sales in Syria ..... 4
- World sales surge for Ontario capsule firm ..... 6

BRAZIL

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

**Trade Watch**

**CIDA backs major silo project**

Over the next three years, the Canadian International Development Agency (CIDA) will contribute \$20.7-million toward the design, construction and supply of three 30,000-tonne grain storage silo complexes in Egypt. The country is also considering introducing canola products from Canadian suppliers.

**Rail equipment orders expected**

Orders worth \$20-million for about 100 freight cars and eight locomotives are expected to be placed in Canada by Mali railway, says CANAC Consultants Ltd., a division of Canadian National Railways. The purchase is to be financed by the Canadian International Development Agency. CANAC hopes to negotiate a \$1.9-million contract to act as purchasing agent and to provide quality control and training services.

**Marketplace**

**Athens** — Local firm seeks consultant experienced in technologies for processing arsenic-containing pyrites for the recovery of gold and silver. Interested consulting firms should submit, as soon as possible, prequalification documents outlining company size, experience and staff qualifications. Send to The Managing Director, METBASA, 1 Eratosthenous St., 116 35 Athens, Greece. Tel: 7517-307/7517-419. Telex: 22 3216 METB GR.

**Santiago** — Canadian hardware and software computer firms could find a niche in Chile or other Latin American countries at week-long informatics conference and exhibition here later next month. SOFTEL 85 brings together users and suppliers with public, private sector buyers. For details on participation at the June 27-July 3 show under External Affairs' PEMD-C program contact any regional DRIE office, or Genevieve Des Rivieres at Canadian Embassy, Santiago. Telex (Dest. code 34) 240341. Answerback 144068 (DOMCAN CL).

**Sweden** — Interested companies have a June 6 deadline to submit tenders for the supply of 12 bus bodies (to be built on Volvo B10M chassis) for the Purchasing Department of the Swedish Post. Delivery is between December 1985 and June 1986. Send documents to Postens Inkopscentral, S-16395 Spanga, Sweden.

**Texas** — Canadian firms interested in having product literature displayed at Canadian information booth at Texas Restaurant Association show in Houston, June 25-27, should contact Canadian Consulate General, Suite 1700, 750 N. St. Paul St., Dallas, Texas, TX 75201. Tel: (214) 992-0606, Ext. 216. Telex: 73-2637.

**\$2-billion trade goal for '86**

**Market opportunities flourish as Brazilian trade ties expand**

Two-way trade of \$2-billion annually between Brazil and Canada by next year?

That's the goal set by the Brazil-Canada Chamber of Commerce — and one it could "achieve or even exceed," says Canada's Supply and Services Minister, Harvie Andre.

The minister made the comment in an address to the Chamber in Sao Paulo, where he also pointed out "the basis for expanding bilateral trade is the private sector in both our countries."

Andre told the Chamber, which is active in promoting trade, investment and technology transfer between the two countries, that Brazil is Canada's largest trading partner in South America.

In fact, the minister said, Brazil is a more important market for Canadian exporters than either France or Australia and New Zealand combined.

Last year, Andre said, Brazil-Canada bilateral trade totalled \$1.44 billion, an increase of more than 30 per cent over the previous year. And, he said, there is ample opportunity for increased trade, not only in direct exports, but in investment, licensing agreements and joint ventures.

Currently, Brazil buys a number of Canadian commodities, including wheat, potash, coal and sulphur. But, said Andre, Brazil is also sourcing in Canada for such sophisticated manufactured goods as satellites, computer components, telecommunications equipment, and aircraft engines.

Brazil, too, is doing better in the Canadian marketplace than it has ever done, said the

minister, noting that Brazil's exports to Canada — of some 600 different items — were up 34 per cent to a record \$670-million.

In addition to trade, said Andre, investment is an equally important aspect in the economic relationship between the two countries.

The latest available statistics show Canada ranked sixth as a source of foreign investment capital in Brazil. They also show Brazil to be the fourth-ranked recipient of Canadian investment abroad, after the United States, Britain and Australia.

A number of Canadian firms — Alcan, Noranda, Seagrams and large banks — have major investments in Brazil but, said Andre, there has been a significant increase in the number of small Canadian firms looking to establish operations there.

"In this sector," said the minister, "there are almost unlimited opportunities for joint ventures, licensing and transfer of technology."

Here, the Canadian International Development Agency (CIDA) could possibly be of assistance, speculated the minister, as CIDA is said to be planning a program with special emphasis on technical co-operation in telecommunications, agriculture and the sciences.

For more information on Brazil-Canada trade, contact External Affairs' South America Trade Development Division. Tel: (613) 996-5546 or call Info Export.

The Brazil-Canada Chamber of Commerce can be contacted at 100 Adelaide St. W., Suite 201, Toronto, Ont., M5H 1S3. Tel: (416) 364-4634.

**EDC regionalizes financing services**

Export Development Corporation medium-term financing facilities — forfeiting, simplified note purchase, and allocations under lines of credit — are now being delivered to exporters through the corporation's regional offices.

This initiative, according to the EDC, is intended to provide better access to the Crown agency for exporters — especially small to medium-sized exporters — requiring medium-term financing for proposed export transactions of \$1 million or less.

These exporters will not have the option of dealing directly with an EDC regional office or the corporation's head office in Ottawa.

The corporation says its regional business development officers can now offer assistance and advice on the medium-term facility most appropriate for an exporter; eligibility requirements; preparation and submission of preliminary documentation, as well as other areas of interest and/or concern to an

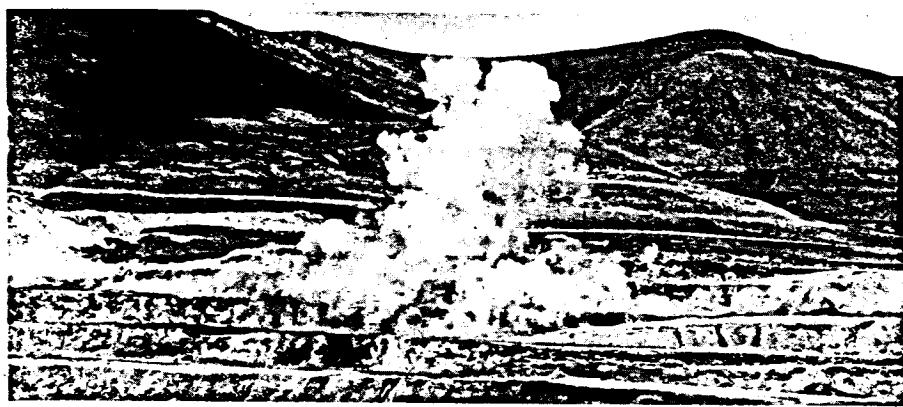
exporter.

EDC's simplified note purchase and forfeiting offer fast, simple, fixed-rate financing facilities under which EDC will purchase series of promissory notes, drawn by buyers of Canadian goods and services and made payable to the exporter.

EDC's lines of credit — established with public agencies and private banks in many countries — are simply a special version of a loan in which the borrowing institution has been approved by EDC in advance. In most cases, interest rates and disbursement procedures have already been established.

For more information, contact EDC's Ottawa headquarters — (613) 598-2500, or any of the following regional offices: **Western Region** — Vancouver (604) 688-8658; **Alberta Region** — Calgary (403) 294-0928; **Ontario Region** — Toronto (416) 364-0135; **Quebec Region** — Montreal (514) 878-1881; **Atlantic Region** — Halifax (902) 429-0426.





An inaugural blast officially opens Tintaya copper mine center this spring.

## Canada following in Incas' footsteps

A \$300-million copper mine complex in Peru, where Inca miners once dug, has become a showcase of Canadian mining expertise and equipment.

The copper mine, in Tintaya, high in the Andes Mountains, is backed by Canadian financing, engineered by Canadians and stocked with some \$90-million worth of Canadian equipment.

The SNC Group of Montreal managed the engineering, procurement and construction of the complex which opened this spring. The design work was done in Lima under SNC supervision.

In all, says SNC President and Chief

Executive Officer Jean-Paul Gourdeau, more than 90 Canadian companies exported goods — ranging from British Columbia telephone poles to a complete power plant.

"The high amount of Canadian financing for the Tintaya project," says Gourdeau, "made it possible for us to encourage Canadian companies to export goods and equipment for it."

That financing included a loan of \$100-million from the Export Development Corp. and \$115-million from an international consortium of banks, led by Toronto-Dominion and the Bank of Nova Scotia.

## Milking parlor performance impresses visiting Soviets

Continued from Page one

and signed agreements on the exporting of Canadian bull semen and cattle embryos, but it also suggested a Soviet visit to Canada to see livestock and animal health conditions first-hand.

That visit, last fall, by a group headed by the Soviet ministry of agriculture's veterinary regulations and research chief, clinched the new market for Canada.

In tours of Agriculture Canada facilities in Ontario and Quebec, the Soviet delegation was given a complete rundown of Canadian veterinary research and practices, livestock performance testing procedures and performance testing facilities.

"The Soviets were particularly interested in using Canadian livestock to increase the genetic quality of their national herd," Dr.

McGowan said, "so we emphasized Canadian breeding programs and pedigree control during the visit."

The Soviets were impressed, he added, with the superior production of our dairy animals, but their major concern was that all animals shipped to the U.S.S.R be disease-free.

"All livestock to be exported from Canada are certified by an Agriculture Canada veterinarian to assure they meet all the health requirements of the importing country and ensure buyers receive only healthy animals," Dr. McGowan explained.

"We visited an export isolation facility to show the Soviets the disease-free environment maintained by the shipper. This, along with visits to federal animal pathology laboratories, satisfied their concerns on disease control issues.

"With competitive prices and the high quality of our livestock, we now hope to sell a substantial number of animals to that market," he said.

And already, Don Rowntree, a Canadian producer who has sold embryos to the Soviets, has travelled to the U.S.S.R to discuss sales of live animals and plans to ship some dairy bulls for breeding purposes.

## Quebec lumber industry turns to offshore markets

A \$3.42-million shot in the arm will help Quebec's lumber industry develop and expand in offshore markets.

It will also help finance an export sales office scheduled to open within a year in either southern Europe or North Africa, says a Regional Industrial Expansion spokesman.

The 58-month offshore market development project is aimed at reducing the industry's dependence on the often cyclical North American market and at diversifying in offshore areas, says Monique Tardif, Parliamentary Secretary to Minister of Regional Industrial Expansion, Sinclair Stevens.

Tardif said the federal government, the government of Quebec and L'Association des Manufacturiers de Bois de Sciage du Québec (AMBSQ) have agreed to equally fund the project. The federal government is contributing \$1.14-million under the Industrial and Regional Development Program.

Canada's softwood lumber industry, said Tardif, employed 90,000 persons in 1984 and had export sales of \$4.2-billion. Of this, she said, Quebec's lumber industry had 18,000 employees and export sales of \$578-million.

The offshore market development project is an attempt, Tardif said, by the Quebec industry and both levels of government to improve this situation.

"The success of this effort is especially important at this time," said Tardif, "because other wood products-producing countries are significantly increasing their international promotion."

## Freight rates help hold down prices

Continued from Page one

"We place their products on supermarket shelves in the northwestern United States and Hawaii. Now we're looking at Japan, the U.K. and Europe.

"Last year Canada West exported \$15-million of Alberta-made foods," he says proudly.

In selling exports, it's not just a case of coming up with the right product at the right price. There is also the delicate business of dealing with another culture, for example convincing the English that Alberta beef is better than their traditional home-produced roasts.

"Presentation is all-important," he says. "We are essentially presenting ourselves (as representative Canadians), as well as the product."

The support Canada West has received from both the federal and provincial governments, has been encouraging says Miller. Air Canada and CP Air have cooperated also in seeing that the best freight rates are available to keep Canadian goods competitive.

## The new stars of Dallas

A Texas agricultural company has told Canadian trade officials it will be back for more of our cattle as a result of an initial purchase of 100 head of Holsteins from a London, Ont. farm. Agricultural Credit Leasing, a Dallas-based company, bought the cattle following an External Affairs'-sponsored in-coming buyers mission late last year.

# 'Windy city' fair fans housewares sales

**Chicago** — The increasing popularity of Canadian houseware products in the U.S. is expected to add up to more than \$12-million worth of business over the next year for a group of Canadian firms which took part in one of this windy city's largest housewares shows.



But not only were projected sales encouraging for the 20 Canadian companies participating in the spring National Housewares Manufacturers' Association's International

Housewares Exposition, those healthy trade winds also helped them write more than \$230,000 worth of on-site orders.

As a further measure of that growing demand for Canadian housewares products, the Canadian contingent also reported more than 400 serious inquiries and the appointment of six local agents, with an estimated 69 to follow over the year.

It was Canada's fifth consecutive year of attendance at the semi-annual exposition, staged at Chicago's McCormick Place West.

Products featured at the Canadian booth included self-watering planters, refrigerator



Canada's 'Bucky Beaver' at work promoting sales at Chicago housewares show.

curtains that cut energy and food waste, as well as some of the most advanced hi-tech furniture accessories available on the market.

A full range of Canadian-made even-heat cookware, microwave oven accessories in a wide selection of designs, shapes and sizes, as well as finely crafted woodenwares and plastic serving ware were also popular exhibits for show visitors.

The Canadian housewares industry — considered one of the world's most competitive and imaginative — exports close to 20 per cent of its \$300-million annual production to the U.S., Japan, Singapore, Malaysia, Australia and Europe.

Exporters who missed the opportunity of taking part in the spring show will get another crack at the lucrative U.S. market by participating in NHMA's next semi-annual housewares show slated for Nov. 3-7 in Chicago. External Affairs will have an information booth at the show.

Canada plans full participation in NHMA's spring 1986 International Housewares Exposition scheduled for April 6-10 in Chicago.

For more information on these shows and details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info Export.



The Canadian pavilion at last year's Damascus Fair sparked a lot of trade inquiries for Canadian companies.

## Damascus Fair offers gateway to major Syrian marketplace

**Damascus** — As a follow-up to Canada's stepped-up trade initiatives in Syria, External Affairs will be back in this city for the second year in a row late this summer for the Damascus International Fair.

The Sept. 12-25 general trade fair, which is already in its 32nd year, offers Canadian companies a good opportunity to pursue sales leads and establish new contacts with government and private sector purchasing authorities in Syria.

In addition to a few Canadian companies participating on their own at last year's fair, External Affairs' information booth highlighted Canadian expertise in a variety of sectors including energy, agriculture, transportation equipment and telecommunications.

The Canadian booth also received numerous inquiries in such other areas as marine

industries, auto parts and electronics.

Some 4,000 visitors a day took in Canada's display during last year's 14-day event which attracted 40 countries and more than 1,500 international companies.

Canadian exports to Syria are increasing from year to year — soaring from \$3-million in 1982 to \$79-million in 1983 and close to \$100-million last year.

For more information on participation in the show, directly or through brochures — three Canadian companies have already booked space for their products — contact Noni Anthony at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5983; or Astrid Prud'Homme, Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6847; or call Info Export.

## Opportunity grows in Eastern Europe

**Budapest** — One of the largest agricultural fairs in Eastern Europe is set to open its doors to interested Canadian participants later this summer. Held every five years, the 70th Exhibition of Agriculture and Food Industry (OMEK 85) will be held Aug. 17-25 at the crossroads between East and West, in Budapest, Hungary.

The show, which encompasses all fields of agricultural production, attracted more than 600,000 visitors from Europe, Asia, Africa, the Middle East and Latin America during its 1980 session.

OMEK 85 offers a good potential sales site for a variety of Canadian products and technology, according to trade officials. That includes pedigree bulls, hay harvesting technology, wheat harvesting equipment, and equipment and technology for by-product utilisation and waste disposal in the food industry.

Other opportunities identified for Canadian products and services in Hungary range from fodder plant varieties and biotechnology to cellulose decomposition methods for the production of single-celled protein.

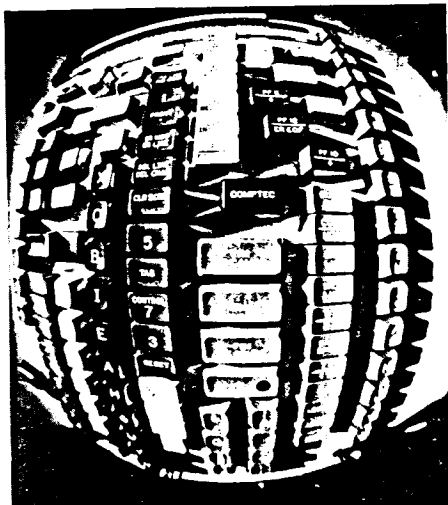
In addition, trade officials point out that bidding will start in September for Hungarian storage facilities and integrated livestock projects funded by the World Bank.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

# Winning circuits

## Canadians cash-in on European fair

Hanover — Canadian exporters were big winners last month at one of the world's largest office and data technology shows in Europe.



Comptec International, a popular exhibitor at CeBit's Canadian stand.

Despite fierce international competition, 19 Canadian companies exhibiting at CeBit 85 in this West German city, managed to take a \$4-million byte of the lucrative European computer market.

And they rounded-off those on-site orders with projections for another \$16-million in sales during the next year as a direct result of the show.

As another indication of Canada's resounding success here, the companies signed-up, or were negotiating the signing of, more than 120 agents and representatives not only from throughout Europe, but all the way to India.

In addition, the Canadian booth received close to 900 serious inquiries, some coming from prospective customers as far away as Japan and Australia.

Canada, ranked the world's eighth largest computer equipment exporter, is highly regarded in the integrated electronic office system products field. The country is a recognized leader in a number of areas in the computer industry, including design and manufacture of electronic office systems and the development of intelligent computer terminals.

Other areas of Canadian expertise range



from information processing and interactive computerized banking to fibre optics, data communications, specialized software packages and Telidon interactive video technology.

Judging by comments received from some of the Canadian participants — "one of the best fairs in Europe for computers and peripherals" — Canada will again be back in full force at next year's Hanover show.

For more information on similar trade fairs in Europe, contact Lilianna Sarda at External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

# New Zealand sets stage for major wood show

Auckland — Canada's woodworking industry is being invited to head for the woods of New Zealand's North Island this fall to take part in a major specialized trade fair.

WOODEX 85, New Zealand's 4th Woodworking Machinery Exhibition, will be held Nov. 13-16 on Auckland's new showgrounds — New Zealand's largest and most modern exhibition centre.

For the first time, the show will display not only woodworking machinery, but sawmilling and forestry equipment as well, with everything from log skidders to chain saws.

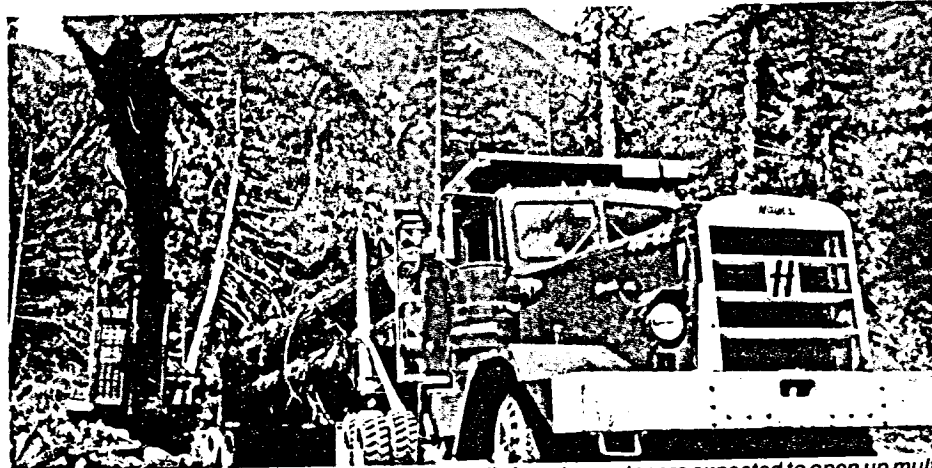
In fact, WOODEX 85 will feature the total progression of wood from the forest to dining room furniture and components, attracting all those who work in wood — forestry workers, sawmillers, joiners, cabinet makers and furniture manufacturers.

In addition, a section of the show is to highlight woodwaste burning equipment, giving specialists in that field a chance to demonstrate their latest technology.

Forestry equipment to be featured at the show includes chippers, planers, log loaders, decks, scanners, debarkers, saws, edgers, trimmers, sorter-stackers, kilns and related services.

It is New Zealand's forestry sector which offers the most important market opportunity in that country, according to trade officials.

In view of the anticipated three-fold increase in New Zealand's forest resources within the next decade, Canadian forest equipment manufacturers have an excellent chance to fill New Zealand's expected



Major capital spending programs in New Zealand's forestry sector are expected to open up multi-million dollar markets for Canadian forest equipment manufacturers.

purchasing orders for new equipment and upgrading of existing facilities.

In particular, the forest harvesting and sawmilling sector — including transportation — is ready to embark on a significant capital expenditures program, opening up a vast market for Canadian equipment manufacturers.

This, in turn, is expected to lead to expansion in the pulp and paper manufacturing lines, with upgrading of existing pulp mills and setting up of new mills — a multi-billion dollar market.

And with a Closer Economic Relations

(CER) agreement with Australia — a "common market" type relationship — taking full effect over the next three years, a whole new closely integrated market of 18 million people will open up to Canadian exporters.

Participation at the fair could also lead to markets in Australia and the South Pacific Islands — particularly Fiji and Western Samoa.

For more information on WOODEX 85 or details on how to participate, contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or call Info Export.

World sales soaring

# This Ontario capsule company has a prescription for success

Judging by sales in diverse areas of the world, a Windsor, Ont. company is steadily encapsulating the market.

Capsule Technology International Ltd. recently received a "significant" turnkey contract from East Germany to supply a plant — including machinery, engineering services and training — to produce hard gelatin capsules.

The company also has just reported the second sale of a turnkey capsule manufacturing plant to the People's Republic of China.

The German deal is being supported by an Export Development Corp. (EDC) \$4.12-million (U.S.) allocation under a line of credit with Deutsche Aussenhandelsbank A.G.

The deal is significant, say EDC officials, for two reasons. It represents the first major sale of investment goods from Canada to East Germany. It is also the first transaction to be financed by EDC in that market.

Capsule's President and Chief Executive Officer, Stephen Lukas, says the second plant for Qingdao Province in China is valued at \$4.2-million and has a capacity to produce 1.2-billion capsules a year. The first plant in Guangzhou is now under construction.

Capsule Technology has turnkey capsule manufacturing plants operating successfully in Singapore, Indonesia and Colombia. In addition to the East Germany and China deals, it also has a plant under construction in Jordan.

## Secretariat to manage access talks

Continued from Page one

representatives from provincial governments and their agencies are to be held in private with Burns and the results reported back to the federal government.

Trade Minister Kelleher described Burns' role in the talks as one of providing "one-stop shopping" for provincial delegations.

"The views obtained by Mr. Burns will be taken into account in government decisions on Canada-U.S. trade issues and multilateral trade negotiations," Kelleher said.

A small secretariat also has been set up at External Affairs to manage the day-to-day operations of the consultative process, the minister said.

"In this way, all those seeking to convey their views on either multilateral or Canada-U.S. trade issues can do so through one central point in the government."

Kelleher plans to recommend to Cabinet next month what direction a national trade strategy should take with the United States.

The market access co-ordinator's office is located at External Affairs in Ottawa, Tel: (613) 496-5645.

## Defaults affected variety of goods

Continued from Page one

attributable to insolvencies and transfer difficulties.

Half of the claims paid during the quarter involved transactions with buyers in the U.S. (which imports more than 75 per cent of Canada's total exports), while claims in Central and South America and in other countries accounted for the rest.

The agency, which insures exporters of any size for up to 90 per cent of their losses, says claims during the quarter involved sales of a variety of goods and services ranging from aircraft parts to ladies' clothing and pharmaceutical products.

The corporation provides a wide range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign buyers of Canadian products.

## Trade Digest

### Hong Kong trade workshop

The Hong Kong-Canada Business Association (Toronto section) holds trade-related workshops the second last Tuesday of each month at the World Trade Centre. The next workshop, June 18, focuses on the "play rule" of forwarders in international trade. Details from Lee Meister (416) 366-2642.

### Petroleum showcase

Canada's petroleum industry will be showcasing its finest to more than 10,000 international and domestic buyers/visitors at Offshore Newfoundland '85, June 6-8, Newfoundland and Labrador's international onshore and offshore petroleum exhibition and conference. Call (709) 651-3315 for exhibition details.

### Egypt signs up for wheat

Egypt has signed an agreement with the Canadian Wheat Board to buy a minimum 2.5-million tonnes of wheat over the next five years. An important market for Canadian wheat, Egypt last year purchased 625,000 tonnes and already has contracted for 500,000 tonnes this year. Under the agreement, Egypt is to buy a minimum 500,000 tonnes annually to the end of 1989.

### Westar wins a toehold

A \$30-million deal that gives a Canadian company a toehold in a market worth \$200-million a year gets off the ground this month as Westar Mining Ltd. of Vancouver begins supplying Japan with weak coking coal for its steel mills. Officials say the deal means that a Canadian company has, for the first time, broken into the five-million-tonne-a-year weak coking coal market in Japan. Weak coking coal has a lower ash content than thermal coal.

### Trade on tap

Provincial and federal services available to exporters will be among topics on agenda of series of regional business seminars sponsored by DRIE early next month in Saskatchewan. Half-day sessions, held in co-operation with Saskatchewan's Chambers of Commerce, will feature range of experts from such key agencies as EDC, Canadian Commercial Corp. and Federal Business Development Bank. Sessions set for June 3, 4 and 5 in Lloydminster, the Battlefords and Prince Albert, respectively; and June 10, 11 and 12 in Swift Current, Moose Jaw and Yorkton. Contact DRIE, Saskatoon, Tel: (306) 975-5313.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada

CAI EA  
CIGF  
V. 9 #10  
DOCS c2

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 10

LE 21 MAI 1985

## Coordination fédérale-provinciale

Un coordonnateur fédéral spécial vient d'être nommé pour aider les provinces à faire valoir leur point de vue dans l'élaboration d'une nouvelle stratégie du commerce extérieur.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la nomina-

tion à ce poste de M. Tom Burns, ancien président de l'Association canadienne d'exportation, à l'occasion du lancement, la semaine dernière, d'une deuxième série de consultations nationales sur le commerce extérieur.

Ces consultations, qui ont déjà mené le

Ministre dans une tournée de cinq semaines à travers le Canada pour sonder les milieux des affaires, les syndicats et les groupes d'intérêt public, font suite aux idées exprimées dans deux documents de travail publiés plus tôt cette année et portant sur l'amélioration de notre accès

(Voir page 6 : Nouveau.)

## Feu vert à la vente de notre bétail en U.R.S.S.

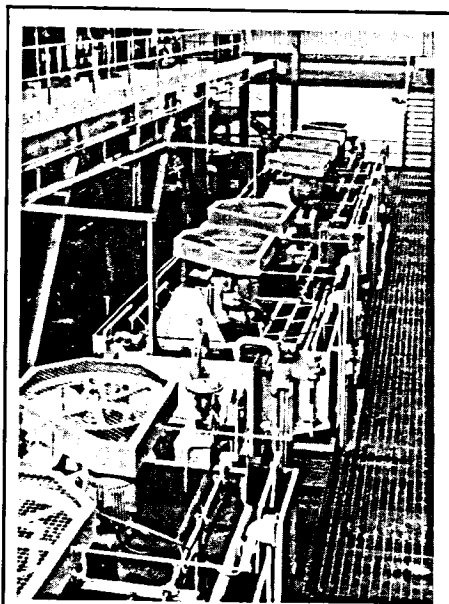
La signature récente d'un accord vétérinaire bilatéral vient d'ouvrir un important marché en Union soviétique pour le bétail canadien.

Selon M. John McGowan, sous-ministre adjoint du ministère canadien de l'Agriculture responsable de la production et de l'inspection des aliments, la qualité supérieure du bétail canadien et les normes sanitaires exigeantes du Canada sont sans contredit les facteurs qui ont décidé les Soviétiques à ouvrir leur marché au bétail canadien.

Le printemps dernier, M. McGowan accompagnait une délégation canadienne en Union soviétique où il a entrepris les premières démarches en vue de faire accepter le bétail canadien et d'en arriver à la signature d'un accord vétérinaire.

La délégation avait alors signé une entente pour l'exportation de sperme et d'embryons de bétail canadien, mais elle avait en plus proposé aux Soviétiques de venir constater eux-mêmes dans quelles conditions l'élevage et l'inspection vétérinaire s'effectuent au Canada.

(Voir page 3 : Notre production.)



## Le sentier des Incas

Dans les Andes du Pérou, où jadis les Incas creusaient des mines, ce sont maintenant des installations canadiennes, comme ces concentrateurs, qui remplissent les montagnes de leur bondonnement monotone. Voir page 3.

## Les indemnités à l'exportation sont en baisse

La valeur des sinistres réglés à l'exportation a poursuivi sa forte baisse au cours du premier trimestre de cette année.

Ainsi les indemnités versées par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) étaient inférieures de 3,5 millions de dollars aux indemnités payées à l'égard de la même période l'an dernier.

En effet, pour cette période en 1985, la S.E.E. a versé au total 1,3 million de dollars au regard de 36 sinistres, alors que pour la même période en 1984, elle avait dû verser 5 millions pour régler 70 sinistres.

La valeur des indemnités réglées pour le dernier trimestre de 1984 avait également baissé fortement par rapport au dernier trimestre de 1983, passant de 15,7 millions de dollars à 1,7 million.

Selon la S.E.E., une proportion de 53 % des demandes d'indemnité découlaient d'une carence de l'acheteur étranger, le reste étant attribuable à des problèmes d'insolvabilité et de transfert de fonds.

La moitié des demandes visait des transactions avec des acheteurs des États-Unis

(Voir page 6 : Grande.)

## Bien exporter vos produits alimentaires

Le prix, la disponibilité et l'adaptation du produit au marché visé sont les trois facteurs déterminants pour exporter des produits alimentaires. C'est la leçon qu'a apprise John Miller, responsable de la com-

### Hausse phénoménale!

Les exportations canadiennes ont accusé leur meilleure hausse mensuelle en mars depuis plus d'un an, avec un chiffre record de 10,4 milliards de dollars. Grâce à cette augmentation mensuelle de 7,6 % par rapport à février, l'excédent commercial pour mars s'est élevé à 2,2 milliards de dollars.

mercialisation des viandes pour la Canada West Trading Company d'Edmonton (Alberta).

La société, une filiale de la chaîne Safeway d'Alberta, s'est attaquée au marché de l'exportation il y a seulement quatre ans, mais le total des ventes avait déjà atteint 35 à 40 millions de dollars l'an dernier.

Canada West ne vend que des produits alimentaires produits en Alberta, entre autres de la viande fraîche, congelée ou transformée, des pirojki, de la pizza, des biscuits, de la confiture et de la gelée, du miel et même de la mousse de sphaigne.

La société sert d'intermédiaire à de nombreuses entreprises albertaines. Ces

(Voir page 3 : Bien exporter.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les échanges commerciaux avec le Brésil, l'un de nos meilleurs partenaires, augmentent ..... 2
- Les bûcherons du Québec abattent de gros marchés ..... 3
- L'Europe de l'Est invite le Canada à visiter Budapest .... 4
- Les capsules de Windsor se vendent dans le monde entier . 6



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

## D'ICI ET LA

### Greniers canadiens en Égypte

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) consacrera au cours des trois prochaines années 20,7 millions de dollars à la conception, la construction et l'équipement d'installations d'entreposage de céréales d'une capacité de 30 000 tonnes en Égypte. L'Égypte envisage également de se procurer des produits du colza auprès de fournisseurs canadiens.

### Locomotives et wagons au Mali

Selon la CANAC Consultants Ltd., une division du Canadien national, la société ferroviaire du Mali devrait bientôt passer au Canada des commandes de l'ordre de 20 millions de dollars pour environ 8 locomotives et 100 wagons de fret.

### Marchés mondiaux

**CHILI** — Les sociétés canadiennes de logiciel et de matériel auront l'occasion de se lancer sur le marché du Chili et d'autres pays latino-américains en participant à une conférence-salon, SOFTEL 85, qui aura lieu à Santiago du 27 juin au 3 juillet. Pour tout renseignement sur la participation (avec l'appui du programme de PDME-C du Ministère), communiquer avec votre bureau régional du MEIR ou avec Mme Geneviève Des Rivières, ambassade du Canada à Santiago. Télex (code de destination 34) : 240341. Indicatif : 440068 (DOMCAN CL).

**GRÈCE** — Une entreprise locale recherche les services d'un expert-conseil ayant une bonne expérience de la technique du traitement des pyrites arsenicales pour la récupération de l'or et de l'argent. Faire parvenir le dossier à l'adresse suivante : directeur général, METBASA, 1 Eratosthenous St., 116 35 Athènes, Grèce. Tél. : 7517-307/7517-419. Télex : 22 3216 METB GR.

**ÉTATS-UNIS** — Les sociétés canadiennes désireuses de voir distribuer leurs brochures au kiosque canadien du salon Texas Restaurant Association, qui aura lieu du 25 au 27 juin à Houston, devraient communiquer avec le consulat général du Canada à Dallas, au (214) 992-9806, poste 216. Télex : 73-2637.

**SUÈDE** — Le service des achats des Postes suédoises désire acquérir 12 carrosseries d'autobus (pour montage sur un châssis Volvo B 10 M), devant être livrées entre décembre 1985 et juin 1986. Les sociétés intéressées doivent présenter leurs soumissions avant le 6 juin à Postens Inkopscentral, S-16395 Spanga, Suède.

Les sociétés intéressées ont, jusqu'au 14 juin pour présenter des soumissions au service suédois des forêts, qui désire acquérir 2 500 tonnes de chlorure de calcium (pur à 77-80 %), pour livraison en septembre et octobre 1986. Les soumissions doivent être adressées à Domänverket, Purchasing Dept., S-79181 Falun, Suède.

## Des échanges de 2 milliards par an

# Le Brésil nous offre l'une des meilleures possibilités

Des échanges bilatéraux annuels de 2 milliards de dollars entre le Canada et le Brésil d'ici à 1986, voilà l'objectif que s'est fixé la Chambre de commerce Canada-Brésil. D'ailleurs, le ministre canadien des Approvisionnements et des Services, M. Harvie Andre, estime qu'il y a de fortes chances d'atteindre, voire de dépasser cet objectif.

C'est ce qu'il déclarait lors d'un discours prononcé devant la Chambre de commerce à Sao Paulo, en ajoutant que « les entreprises privées de nos deux pays constituent la pierre angulaire sur laquelle repose l'accroissement du commerce canado-brésilien ».

M. Andre rappelait également à la Chambre, qui s'occupe activement d'encourager le commerce, les placements et le transfert de technologie entre les deux pays, que le Brésil est le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud. Le marché brésilien est d'ailleurs plus important pour les exportateurs canadiens que celui de la France, ou les marchés combinés de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

L'an dernier, les échanges entre le Canada et le Brésil ont atteint près de 1,4 milliard de dollars, soit 30 % de plus que l'année précédente. En outre, les possibilités d'accroître ces échanges ne manquent pas, non seulement sous forme d'exportations directes, mais aussi d'investissements, d'accords de licence et d'entreprises conjointes.

À l'heure actuelle, le Brésil achète plusieurs produits de base canadiens comme le blé, la

potasse, le charbon et le soufre, mais les importations brésiliennes englobent également des produits finis canadiens perfectionnés comme des satellites, des composantes d'ordinateur, du matériel de télécommunication et des moteurs d'avion.

Nombre d'entreprises canadiennes comme l'Alcan, la Noranda, la Seagrams et les grandes banques, ont fait des placements considérables au Brésil, mais on trouve également de plus en plus de petites entreprises qui cherchent à s'y établir.

« Dans ce domaine, a déclaré M. Andre, les possibilités sont presque illimitées, qu'il s'agisse d'entreprises conjointes, de contrats de licences ou de transferts de technologie. »

Le Ministre a en outre laissé entendre que l'Agence canadienne de développement international pourrait avoir son rôle à jouer au Brésil, car elle serait sur le point de lancer un nouveau programme principalement axé sur la coopération technique dans les domaines des télécommunications, de l'agriculture et des sciences.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce entre le Canada et le Brésil, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5546; ou encore appeler le centre Info-Export.

La Chambre de commerce Brésil-Canada possède aussi un bureau au 100, Adelaide St. West, Suite 201, Toronto (Ont.) M5H 1S3. Tél. (416) 364-4634.

## Services financiers régionaux

Les succursales régionales de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) peuvent dorénavant offrir des services de financement à moyen terme aux exportateurs, à savoir : forfaitage, achat de billets à ordre et affectations aux termes de lignes de crédit.

Cette initiative vise à mieux servir les exportateurs qui envisagent des opérations à l'exportation d'un million de dollars ou moins.

Ces exportateurs peuvent désormais communiquer directement avec les succursales régionales de la S.E.E. ou avec le siège social de la Société, à Ottawa.

Les agents de la promotion commerciale des régions sont à la disposition des exportateurs pour discuter du mécanisme à moyen terme qui convient le mieux à l'opération envisagée, pour les renseigner au sujet des critères d'admissibilité, de la préparation et de la présentation des documents requis, ainsi que pour répondre à leurs questions.

Les services d'achat de billets à ordre et de forfaitage de la S.E.E. offrent un mécanisme simple et rapide, à taux fixe, par lequel la S.E.E. achète des séries de billets émis par des acheteurs de biens et de services canadiens à l'ordre de l'exportateur.

Les lignes de crédit de la S.E.E., aménagées avec des organismes publics et des banques privées dans plusieurs pays, constituent une forme particulière de prêt pour laquelle la S.E.E. a approuvé l'emprunteur à l'avance. Dans la plupart des cas, les modalités et les modes de versement sont déjà établis.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le siège social de la S.E.E. à Ottawa au (613) 598-2500, ou avec les succursales régionales suivantes : l'Ouest (Vancouver) au (604) 688-8658; l'Alberta (Calgary), au (403) 294-0929; l'Ontario (Toronto), au (416) 364-0135; le Québec (Montréal), au (514) 878-1881; et l'Atlantique (Halifax), au (902) 429-0426.



Cette explosion ouvrait officiellement, il y a quelques mois, la mine de cuivre de Tintaya.

## En suivant la piste...des Incas

Les Incas avaient déjà des mines de cuivre dans les Andes, mais au nouveau complexe minier de 300 millions de dollars de Tintaya, au Pérou, ce sont la technologie et les compétences canadiennes qui sont en évidence.

Cette exploitation, appuyée par des investissements canadiens, a été conçue par des Canadiens et fonctionne grâce à de l'équipement canadien de quelque 90 millions de dollars.

Le Groupe SNC de Montréal était chargé de l'ingénierie, des achats et de la construction pour ce complexe minier qu'inaugurait, le 23 mars dernier, le président du Pérou, M. Fernando Belaunde. Les travaux de conception ont été effectués à Lima, sous la supervision du Groupe SNC.

Selon le P.D.G. de la SNC, M. Jean-Paul Gourdeau, plus de 90 sociétés canadiennes ont pu, dans le cadre de ce projet, exporter leurs produits, allant de poteaux de téléphone de la Colombie-Britannique jusqu'à des centrales électriques complètes.

M. Gourdeau estime que la proportion élevée du financement canadien dans le projet de Tintaya a permis à son entreprise d'encourager les sociétés canadiennes à exporter des biens et des services.

Ce financement comportait un prêt de 100 millions de dollars de la Société pour l'expansion des exportations et un autre prêt de 115 millions d'un consortium international de banques, chapeauté par les banques de Nouvelle-Écosse et Toronto-Dominion.

## Notre production laitière impressionne les Soviétiques

(Suite de la première page.)

Un groupe de représentants du ministère soviétique responsable des règlements et de la recherche vétérinaires a répondu à l'invitation l'automne dernier.

La délégation soviétique a visité des installations du ministère canadien de l'Agriculture au Québec et en Ontario, où elle a pu étudier tous les aspects des pratiques et de la recherche vétérinaires au Canada, des procédés de mesure du rendement du bétail et des installations d'essai du rendement.

Selon M. McGowan, les Soviétiques s'intéressent particulièrement aux qualités génétiques du bétail canadien pour relever la qualité de leur cheptel; la visite a

### Succès boeuf à Dallas

Une société de Dallas, l'Agricultural Credit Leasing, est toute prête à revenir acheter d'autre bétail canadien, après un achat initial de 100 têtes d'Holstein provenant d'une ferme de London (Ont.). La société a acheté le bétail après avoir visité les installations des éleveurs canadiens, dans le cadre d'une mission d'acheteurs étrangers parrainée par le ministère des Affaires extérieures à la fin de l'an dernier.

donc été axée sur les programmes de croisement et d'élevage et le contrôle des lignes génétiques.

La délégation soviétique était particulièrement impressionnée par la forte production de nos bêtes laitières, mais leur principale préoccupation est de s'assurer que tous les animaux expédiés en U.R.S.S. soient exempts de maladies.

Tout le bétail exporté du Canada est examiné par un vétérinaire du ministère fédéral de l'Agriculture qui atteste sa conformité aux exigences vétérinaires et sanitaires du pays importateur.

Le Ministère a fait visiter aux Soviétiques des installations de quarantaine pour l'exportation, leur permettant de constater les précautions prises pour isoler le bétail des sources de maladie.

Le prix concurrentiel et la qualité supérieure du bétail canadien permettent d'espérer des ventes considérables en U.R.S.S.

Déjà, un producteur canadien qui a vendu des embryons aux Soviétiques, M. Don Rowntree, s'est rendu en U.R.S.S. pour discuter de la vente de bétail sur pied et il prévoit expédier quelques taureaux de races laitières à des fins de reproduction.

## L'industrie du Québec abat les marchés

L'industrie québécoise du bois de sciage recevra 3,4 millions de dollars pour l'aider à percer sur les marchés étrangers.

Une partie de ce montant servira à l'ouverture, plus tard cette année, d'un bureau de ventes à l'exportation, en Europe méridionale ou en Afrique du Nord. Selon Mme Monique Tardif, secrétaire parlementaire de M. Sinclair Stevens, ministre de l'Expansion industrielle régionale, ce projet d'expansion des marchés extérieurs, qui s'étalera sur 58 mois, a comme objectif de permettre à l'industrie d'être moins dépendante du caractère souvent cyclique du marché nord-américain et de diversifier sa clientèle sur les marchés étrangers.

Mme Tardif a précisé que le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec, de même que l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec avaient convenu de financer à parts égales le projet. Le gouvernement fédéral apportera une contribution de 1,1 million de dollars dans le cadre du Programme de développement industriel et régional.

L'industrie et les deux paliers de gouvernement tenteront par ce programme d'améliorer la situation. Selon Mme Tardif, il est particulièrement important d'agir maintenant, car les autres pays qui exportent des produits du bois intensifient considérablement leurs activités de promotion internationale.

## Bien exporter, c'est transporter

(Suite de la première page.)

dernières citent un prix F.O.B. pour leurs produits à la Canada West, qui calcule les frais de transport et les droits de douane pour en arriver au prix de vente du produit sur un marché étranger.

Ensuite, les produits sont vendus à des supermarchés du nord-ouest américain et d'Hawaii et ils pourraient bientôt atteindre les consommateurs du Japon, du Royaume-Uni et de l'Europe.

Cependant, cela ne se fait pas tout seul. M. Miller précise que pour vendre un produit, en plus du facteur prix, il faut composer avec les habitudes d'une autre culture, comme par exemple convaincre les Britanniques que le boeuf albertain est supérieur à celui de leurs fournisseurs habituels.

La façon de présenter le produit prime avant tout. D'ailleurs, il faut vendre autant l'image canadienne que le produit.

Il faut ensuite résoudre le problème du transport.

À cet égard, Canada West a pu profiter de la collaboration d'Air Canada et de CP Air, qui ont offert les taux les plus avantageux possibles pour conserver aux produits canadiens leur prix concurrentiel.

# Notre batterie de cuisine est à l'honneur

**CHICAGO** — Afin de profiter de la popularité croissante de leurs produits aux États-Unis, des fabricants canadiens d'articles ménagers participaient pour la cinquième année consécutive à l'un des plus grands salons du genre, à Chicago.

Organisée par la National Housewares Manufacturers Association (NHMA), la 82<sup>e</sup> édition semestrielle de la International Housewares Exposition avait lieu au McCormick Place West, attirant

nombre de grands noms internationaux, dont 20 grandes sociétés canadiennes.

L'industrie canadienne, caractérisée par ses produits concurrentiels et innovateurs, présentait une variété exceptionnelle de nouveaux articles ménagers qui ont permis aux participants de réaliser des ventes sur place de plus de 230 000 \$, avec des ventes prévues de 12 millions pour l'année.

Autre indice révélateur de la poussée de l'intérêt à l'endroit des produits canadiens : plus de 400 demandes sérieuses de renseignements reçues par les sociétés canadiennes au salon, qui ont d'ailleurs nommé 6 agents locaux et prévoient en trouver 69 autres au cours de l'année.



Notre « castor » donne un bon coup de main aux exposants canadiens lors du salon des articles ménagers de Chicago.

Parmi les produits exposés au kiosque canadien, on trouvait des pots permettant l'arrosage automatique des plantes; des rideaux pour réfrigérateur, grâce auxquels on peut à la fois économiser l'énergie et mieux

conserver les aliments; et certains des accessoires et des meubles de haute technicité les plus perfectionnés qui soient sur le marché, comme des ustensiles à chauffage égal, des accessoires pour la cuisine au four micro-ondes, des ustensiles en plastique et des plats en bois d'une fabrication soignée.

L'industrie canadienne des articles ménagers exporte près de 20 % de sa production annuelle, ce qui représente quelque 300 millions de dollars, en particulier vers les États-Unis, Singapour, la Malaysia, l'Australie et l'Europe.

Les exportateurs qui ont manqué ce salon pourront se reprendre en participant à la prochaine édition semestrielle qu'organisera la NHMA à Chicago du 3 au 7 novembre prochain. Le ministère des Affaires extérieures sera également sur place avec un kiosque d'information.

Par ailleurs, on s'occupe déjà de la participation canadienne à part entière pour l'édition du printemps prochain du salon international de la NHMA, qui aura lieu du 6 au 10 avril 1986, toujours à Chicago.

Pour plus de détails sur ces salons ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de l'expansion du commerce aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.



Le kiosque canadien avait attiré nombre de visiteurs à la Foire internationale de Damas l'an dernier.

## La Syrie offre des débouchés sur la grande route de Damas

**DAMAS** — Dans la lancée des récentes initiatives commerciales du Canada sur le marché syrien, le ministère des Affaires extérieures reviendra, pour la deuxième année consécutive, à la Foire internationale de Damas, à la fin de l'été.

La 32<sup>e</sup> édition de cette foire générale, qui se tiendra du 12 au 25 septembre, offre aux sociétés canadiennes une excellente occasion de découvrir de nouveaux clients et de rencontrer des acheteurs du gouvernement et du secteur privé en Syrie.

L'an dernier, outre les quelques sociétés canadiennes qui participaient à la foire, on pouvait compter sur le kiosque qu'y avait installé le ministère des Affaires extérieures pour démontrer les compétences canadiennes dans divers secteurs comme l'énergie, l'agriculture, le matériel de transport et les télécommunications.

Au cours des 14 jours que dura l'exposition, plus de 4 000 visiteurs passaient quotidiennement au kiosque du Canada.

La valeur des exportations canadiennes vers la Syrie ne cesse de grimper, passant de 3 millions de dollars en 1982 à 79 millions en 1983, pour atteindre près de 100 millions l'an dernier.

Pour obtenir de plus amples renseignements quant à la participation à cette foire, directement ou par l'intermédiaire de brochures (trois sociétés ont déjà réservé des espaces pour leurs produits), communiquer avec Mme Noni Anthony, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), au (613) 990-5983; ou avec Mme Astrid Prud'Homme, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6847; ou encore appeler le centre Info-Export.

## L'Europe de l'Est s'ouvre à Budapest

**BUDAPEST** — L'une des plus importantes foires agricoles d'Europe de l'Est aura lieu du 17 au 25 août au carrefour de l'Est et de l'Ouest, à Budapest, en Hongrie.

Il s'agit de la 70<sup>e</sup> Exposition agricole et de l'industrie alimentaire (OMEK 85), portant sur tous les domaines de la production agricole.

Tenue tous les cinq ans, la foire de 1980 avait attiré plus de 600 000 visiteurs de toute l'Europe, d'Asie, d'Afrique, du Moyen-Orient et d'Amérique latine.

Selon nos délégués commerciaux, OMEK 85 offrira de bons débouchés aux produits canadiens, entre autres les taureaux de race, la technique et l'équipement pour moissonner le blé et le foin, ainsi que l'équipement et la technique d'utilisation des produits secondaires et l'élimination des déchets de l'industrie alimentaire.

La Hongrie offre également des débouchés éventuels à diverses variétés de plantes fourragères, à la biotechnique et aux méthodes de décomposition de la cellulose pour produire des protéines unicellulaires.

Par ailleurs, c'est en septembre que commenceront les soumissions pour des projets hongrois d'intégration du cheptel et d'entreposage, financés par la Banque mondiale.

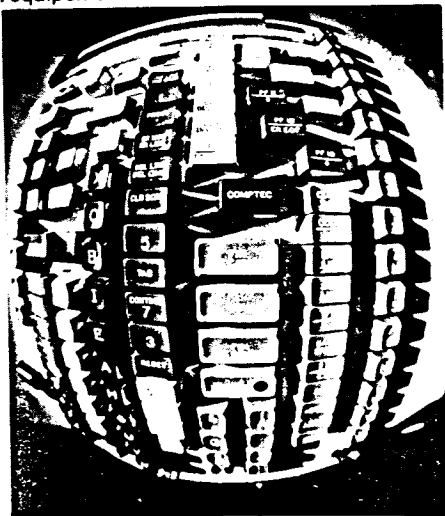
Pour de plus amples renseignements sur la foire ou sur la participation, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.



## Salons de l'informatique

### Le Canada s'intègre au grand circuit

**HANOVRE** — Les exportateurs canadiens ont réussi à remplir leur carnet de commandes le mois dernier à l'un des plus grands salons mondiaux de l'informatique et de l'équipement de bureau.



La Comptec International était l'une des nombreuses sociétés canadiennes qui participaient à CeBIT 85.

Malgré une vive concurrence internationale, les 19 sociétés canadiennes qui participaient au CeBIT 85 de Hanovre (Allemagne de l'Ouest) ont réalisé des ventes de plus de 4 millions de dollars sur place, les ventes ultérieures devant atteindre 16 millions au cours de l'année.

Comme l'indiquait un participant canadien des plus satisfaits, le CeBIT est l'un des meilleurs salons européens pour les ordinateurs et les périphériques.

Autre indice de la popularité des produits canadiens, nos exposants ont trouvé plus de 120 agents et représentants, non seulement partout en Europe, mais même jusqu'en Inde.

De plus, au delà de 900 clients éventuels venant d'aussi loin que le Japon et l'Australie ont présenté des demandes de renseignements sérieuses au kiosque du Canada.

Le Canada se classe au huitième rang des exportateurs de produits informatiques.

Comprenant plus de 125 entreprises — certaines de petite envergure — l'industrie canadienne de l'informatique figure au premier rang dans certains secteurs comme la conception et la fabrication de systèmes intégrés de bureautique et la mise au point de terminaux intelligents.

Les sociétés canadiennes ont également affirmé leur compétence dans des domaines



comme le traitement des données, les terminaux bancaires interactifs, la fibre optique, la communication des données, Téléidon et les progiciels spécialisés.

Compte tenu de la réaction des visiteurs et de l'intérêt manifesté au kiosque du ministère des Affaires extérieures, le Canada reviendra certainement en force à Hanovre l'an prochain.

Pour plus de détails sur des salons semblables en Europe, communiquer avec Mme Liliana Sarda, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554 ; ou appeler le centre Info-Export.

## Place aux abatteurs en Nouvelle-Zélande

**AUCKLAND** — L'industrie canadienne de l'ébénisterie est invitée à se diriger vers la Nouvelle-Zélande pour participer au grand salon de l'ébénisterie prévu pour l'automne.

Le salon WOODEX 85, qui en est à sa quatrième édition, se tiendra du 13 au 16 novembre prochain, dans les installations d'exposition les plus vastes et les plus modernes de Nouvelle-Zélande.

Pour la première fois cette année, le salon ne se limitera pas à l'équipement d'ébénisterie mais englobera également l'équipement d'exploitation forestière et de scierie.

On y trouvera ainsi tout l'équipement qui permet de passer par toutes les étapes du travail du bois, de la taille des arbres à la confection d'un ensemble de salle à manger, ce qui devrait attirer tous ceux qui œuvrent à l'une ou l'autre de ces étapes.

De plus, comme une section du salon sera consacrée à l'équipement de brûlage des déchets du bois, les spécialistes auront la chance d'exposer les dernières découvertes techniques dans ce domaine.

En Nouvelle-Zélande, le secteur forestier est celui qui offre les plus importants débouchés commerciaux.

Comme le pays prévoit tripler l'exploitation de ses ressources forestières au cours de la prochaine décennie, les fabricants canadiens d'équipement forestier trouveront dans ce salon une occasion rêvée de décrocher des commandes pour l'expansion et la modernisation des installations néo-zélandaises.

Les secteurs de la récolte et du sciage, ce



Le secteur forestier de Nouvelle-Zélande se lance dans une vaste campagne d'expansion et de modernisation, ouvrant de gros débouchés aux fabricants d'équipement canadien.

qui comprend le transport, se préparent plus particulièrement à réaliser des investissements considérables, ouvrant ainsi un vaste marché aux fabricants canadiens.

Cette première phase devrait mener à l'expansion du secteur des pâtes et papiers, avec la modernisation des usines actuelles et l'implantation de nouvelles usines, ce qui représente un marché de plusieurs milliards de dollars.

De plus, au cours des trois prochaines années, les relations commerciales avec l'Australie se resserreront, de façon à offrir un genre de marché commun intégré de près de

18 millions de personnes aux exportateurs

C'est dire qu'une participation à ce salon pourrait mener à des débouchés non seulement en Nouvelle-Zélande, mais aussi en Australie et dans les îles du Pacifique Sud, en particulier les îles Fiji et Samoa.

Pour plus de renseignements sur WOODEX 85 ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8619 ; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Ateliers sur Hong Kong**

L'Association commerciale Hong Kong - Canada (chapitre de Toronto) tient des ateliers sur le commerce extérieur l'avant-dernier mardi de chaque mois, au World Trade Centre. Le prochain atelier, prévu pour le 18 juin, portera sur le rôle des transitaires dans le commerce international. On peut obtenir plus de détails en communiquant avec M. Lee Meister au (416) 366-2642.

**La houille maigre rapporte gros**

La société canadienne Westar Mining Ltd. de Vancouver, commencera à livrer aux aciéries japonaises des cargaisons de houille maigre cokéfiabie, en vertu d'un contrat de 30 millions de dollars qui lui donnera accès à un marché annuel de 200 millions de dollars. C'est la première fois qu'une société canadienne réussit à obtenir un contrat sur le marché japonais de la houille maigre cokéfiabie, qui représente 5 millions de tonnes par an.

**Un salon pétrolier canadien**

L'industrie canadienne du pétrole aura l'occasion de montrer ses meilleurs produits à plus de 10 000 visiteurs et acheteurs du Canada et de l'étranger, qui sont attendus du 6 au 8 juin à Offshore Newfoundland 85, le salon et congrès international du pétrole sur terre et en mer de Terre-Neuve et du Labrador. Pour plus de détails sur le salon, composer le (709) 651-3315.

**Ventes de blé à l'Égypte**

L'Égypte vient de signer avec la Commission canadienne du blé une entente prévoyant l'achat d'au moins 2,5 millions de tonnes de blé au cours des cinq prochaines années.

**Colloques régionaux**

Une série de colloques régionaux auront lieu en Saskatchewan au début du mois prochain. Parrainées par le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), les séances d'une demi-journée porteront sur les services fédéraux et provinciaux disponibles aux milieux des affaires. Les colloques, organisés en collaboration avec les chambres de commerce de la Saskatchewan, verront la participation de spécialistes de divers organismes tels la S.E.E., la C.C.C. et la B.F.D. Les séances auront lieu, respectivement, les 3, 4, et 5 juin à Lloydminster, Battleford et Prince Albert; et les 10, 11 et 12 juin à Swift Current, Moose Jaw et Yorkton. Pour tout renseignement, communiquer avec le bureau du MEIR à Saskatoon, au (306) 975-5313.

**Ventes internationales**

**Une société de Windsor : des succès . . . détonnants**

La Capsule Technology International Ltd., de Windsor (Ont.), vient de s'implanter encore plus solidement sur le marché international.

Elle vient en effet de décrocher un important contrat en Allemagne de l'Est pour la fourniture d'une usine clés en main de fabrication de capsules de gélatine rigides, ce qui comprend les machines, les services d'ingénierie et la formation.

Ce contrat coïncidait avec la signature d'un autre contrat pour la vente d'une deuxième usine clés en main à la République populaire de Chine.

Le contrat allemand est appuyé par une affectation de 4,1 millions de dollars US aux termes d'une ligne de crédit conclue par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) avec la banque allemande Deutsche Aussenhandelsbank A.G.

Cette transaction mérite d'être soulignée car il s'agit de la première vente importante de biens d'équipement du Canada en République démocratique allemande et de la première opération que la S.E.E. finance sur ce marché.

Le P.D.G. de la Capsule Technology, M. Stephen Lukas, a indiqué que la deuxième usine destinée à la province de Qingdao, en Chine, est évaluée à 4,2 millions de dollars et que sa capacité de production sera de 1,2 milliard de capsules par an. La première usine est déjà en construction dans la province de Guangzhou.

La Capsule Technology a déjà implanté des usines clés en main de fabrication de capsules de gélatine à Singapour, en Indonésie et en Colombie. En plus de ses nouveaux contrats en Chine et en Allemagne, elle construit actuellement une usine en Jordanie.

**Nouveau secrétariat sur pied**

*(Suite de la première page.)*

aux marchés d'exportation, de même que sur le rôle du financement des exportations dans la stratégie globale de notre commerce extérieur.

Cette dernière série de consultations permettra aux hauts fonctionnaires des gouvernements provinciaux et de leurs organismes de rencontrer M. Burns, qui en rapportera les résultats au gouvernement.

Le Ministre a de plus précisé qu'un secrétariat avait été mis sur pied au

ministère des Affaires extérieures pour coordonner au jour le jour les consultations. De cette façon, tous ceux qui veulent exprimer leur avis sur notre commerce avec les États-Unis ou les autres pays n'auront plus à s'adresser qu'à un seul bureau.

On peut rejoindre le bureau du coordonnateur, au ministère des Affaires extérieures, en composant le (613) 996-5645.

**Grande variété de produits sinistrés**

*(Suite de la première page.)*

(qui achètent plus de 75 % des exportations canadiennes), le reste avec des transactions en Amérique centrale, en Amérique du Sud et ailleurs dans le monde.

La S.E.E. est une société de la Couronne qui, pour aider les sociétés canadiennes à étendre leurs marchés d'exportation, assure les exportateurs de toute taille jusqu'à concurrence de 90 % de leurs pertes.

Les sinistres réglés visaient une grande variété de biens et de services, y compris des pièces d'avion, des vêtements pour dames et des produits pharmaceutiques.

La S.E.E. fournit une vaste gamme de services d'assurances et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens, ainsi que des crédits aux acheteurs étrangers de produits canadiens.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

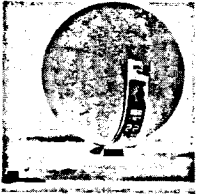
Canadã

BAI EA  
CIC  
V. 3 #11  
DOCS C2

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada  
VOL. 3 No. 11  
JUNE 3, 1985

**Canadian know-how giving trade a big lift**  
Page 4



## Crown agency's export sales jump 28 per cent

A federal Crown corporation which handles international government-to-government sales for Canada, generated more than \$781-million worth of export business for Canadian companies in the last year.

And that, according to International Trade Minister James Kelleher, represented a startling 28 per cent increase in export sales for the agency — the Canadian Commercial Corporation.

Those sales, to governments around the world, also were achieved, Kelleher said, on an operating expense ratio of less than 2.5 per cent of orders.

All told, 2,329 contracts and amendments were processed on behalf of more than 300 Canadian suppliers, many of whom have won repeat contracts, the minister said.

Sales of defence-related products accounted for the larger share of business, but commercial sales — to the tune of \$100-million — were also made during the year to 46 foreign customers.

## A tartan 'high road' to success

Taking the high road . . . That's what Canadian-tailored tartans are doing in United States markets — as are other items of ladies' apparel fashioned by a Vancouver company.

"The United States market is booming for us," says Ross Watson of Aljean Canada Ltd.

"And it's not just because of the dollar," Watson stresses. "We're giving them a product they can't find there; one that is competitive with what they could get from Britain."

The company, the original creation of a husband and wife team which fabricated and exported tartan kilts and sweaters, was

## U.S. defence contract bidding

# Take 'hard-nosed' approach, Canadian exporters urged

Canadian companies vying for a bigger share of the \$80-billion-a-year U.S. defence sub-contract market, are being told bluntly to be a lot more hard-nosed when it

comes to contract bidding. That's the advice of both Canadian trade officials and U.S. Defense Department authorities alike for any exporter trying to tap into rapidly growing sales opportunities offered in that sector.

You have to be aggressive, informed, persistent, the joint trade delegation counselled business representatives, during a recent seven-city Canadian tour designed to help this country's exporters plug into those defence procurement opportunities.

That message has also been radiating from the Canadian consulate in Boston where trade officials have compiled a news bulletin listing some 240 companies in the New England states that are involved in the manufacture — and sub-contracting — of defence and hi-tech equipment.

To date, say officials, it is small Canadian companies which have gained the bulk of procurement business in Canada. In 1983, for instance, 250 Canadian firms obtained U.S. defence contracts worth about \$1.5-billion.

That figure could grow substantially, says the news bulletin, since U.S. defence budget authority from fiscal 1985 to fiscal 1989 is projected to total more than \$2.3-trillion.

Canada also has the advantage of a lower dollar and, because of the Canada-U.S. Defence Production Sharing Agree-

## An electronic eye-opener for trade mission

A Canadian trade mission to India has arrived back in Canada with a whole new perspective on electronics equipment opportunities in that country — and with prospects for more than \$10-million worth of business there over the next two years.

The 10-member mission which included representatives of such firms as Electrohome, Dipix Systems and the SNC Group, had set out initially to establish long-term trading links in computer products and services.

But, over the course of a 12-day shuttle-stop tour of Delhi, Bombay and Bangalore, the Canadian delegates also discovered a pent-up, and growing, demand for technological equipment and expertise.

Part of that demand was attributed to recently introduced incentives by the Indian government in the electronics

Turn to Page 6 — We should

Turn to Page 3 — Here's

**INSIDE:**

- International seminar in Toronto will let you explore China's vast markets from home . . . 2
- U.S. building materials show offers good prospects . . . . . 4
- Twin fairs in Saudi Arabia could offer golden export opportunities . . . . . 5
- Two years of talks lead to export breakthrough . . . . . 6

The First Canadian • 1985 China Update

Turn to Page 3 — We saw

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### Processed fish sales climbing

Sales of Canadian processed fish to Poland are expected to top \$1.9-million this year and Portugal is prepared to buy 27,000 tonnes of wet and dry salted cod.

### Back to basics award

A 10-employee Montreal-based computer software company has won the 1984 Pomme d'Or prize, awarded in Paris by Apple France for the best software of the year. PUCE Inc. received the award for its Photo, a creative and computerized way to learn the basics of photography.

### Brazil drops embryo tariff

In Sao Paulo, the Brazilian Commission of Customs Tariffs has reduced indefinitely the tariff on animal embryos for transplant from 45 per cent to zero per cent.

## Marketplace

**Kinshasa** — One of the world's largest copper and cobalt producing companies, Zaire's Gécamines, recently announced a \$750-million (U.S.) five-year investment plan, calling for \$250-million financing from the World Bank and the African Development Bank. Equipment on the shopping list will include echo sounders, dump trucks, diesel locomotives, loaders, levellers, jiggers, hopper cars and the updating of flotation systems, concentrators and waste recycling. Companies interested in pre-qualifying for tenders, to be called later, should contact the Canadian Embassy in Kinshasa. Telex: 21303. Answerback: 21303 DOMCAN ZR. Cable: Domcan Kinshasa.

**Athens** — Tenders for supply of a drillship with all necessary equipment and personnel, has been issued by Greece's Public Petroleum Corp. (DEP). Capable of drilling two firm and three optional wells up to about 15,000 feet in water depths of 230 to 490 feet. Offers, for August-September drilling, must be submitted by June 30 to Dr. Prokopis, Managing Director, DEP, 199 Kifisia Ave., 151-24 Maroussi, Athens. Tel: (01) 8069301-9. Telex: 219415 DEPGR.

**Santiago** — Manufacturer of prefabricated houses seeks system to produce laminated, curved, angular and straight wooden beams up to 33 yards long, 3¼ feet wide and 7 inches thick. Special adhesives and hydraulic or pneumatic presses are part of the system that uses 1 to 1½-inch-thick wood, with matching tooth-cut ends as material. Interested system suppliers should write in English, with brochures, directly to Sergio Hernandez A., gerente, Maderas y Casas Prefabricadas INMADHER, San Pablo 9137, Santiago, Chile. Send a copy to Commercial Division, Canadian Embassy, Casilla 771, Santiago, Chile. Telex: (Destination code 34) 240341. Answerback: 440068 (DOMCAN CL).

# New trade council forging closer Eastern Europe links

A fledgling trade council set up earlier this year to help build closer commercial ties with the Soviet Union and other Eastern European nations, is fast becoming a focal point for Canadian efforts to cash-in on a resurgence in East-West trade.

The Canadian-East European Trade Council, an Ottawa-based private-sector organization, was created in response to a survey of 500 Canadian companies exporting to Eastern Europe.

The survey, conducted by the Canadian Chamber of Commerce, was designed to measure private-sector support for such a business council on Eastern European trade.

Canada, until this year, had been virtually the only major Western country without a national business organization to develop closer commercial ties with the Soviet Union and the countries of Eastern Europe.

That fact, according to the new Council, had placed this country at a serious disadvantage to its Western competitors.

Formation of the new trade group ended almost 10 years of debate about such an organization.

One of the Council's primary objectives will be to convince Canadian exporters of the huge and potentially lucrative market opportunities available to them in Eastern Europe.

"There's no reason to believe that Canadian companies are intrinsically less capable of trading with the Soviet Union and Eastern Europe than their West European, Japanese and U.S. competitors are," the Council suggests.

"In fact, current East European long-term planning priorities call for the import of products and the implementation of pro-

grams in which many Canadian companies have a particular expertise — such as transport and communications, energy development and agriculture."

The Council says that apart from grain, recent Canadian exports to the region have included machinery and equipment for the forestry, pulp and paper, oil and gas and mining industries; airport-related equipment; electronic products; transport and specialty vehicles; livestock; and consulting engineering services.

The new trade council has already scheduled an extensive series of export seminars in key centres across Canada to help get its trade message out to the business community. It has also launched an informational bulletin — the CEETC Monitor — which reports on Council activities, trade opportunities or planned projects in Eastern Europe, along with a range of other export-related topics.

"East European governments are placing less emphasis on large scale capital projects as a means of increasing national wealth and productivity," the Council adds. "They now favor smaller projects and the consolidation of existing industrial plants and equipment."

And it's that increased specialization in current East European economic programs that may create growing opportunities for smaller Canadian firms offering specialized products or technologies.

For more information on the new Council or its programs and activities, contact Peter Egyed, executive director, Tel: (613) 238-4000. For more information on trade with Eastern Europe, call Info-Export.

## Major China seminar planned

A major trade and investment conference which is expected to give an added push to Canada's already record-breaking trade ties with China, is to be staged in Toronto this month.

The two-day conference, organized by the Institute for International Research and sponsored jointly by the Canada-China Trade Council and the Bank of Montreal, is the first international session of its kind to be held in Canada.

And, according to conference organizers, the June 17-18 program will provide a veritable lexicon of trade advice for exporters anxious to jump in on the now more than \$1.6-billion worth of annual two-way trade with China.

- Included in the program line-up:
- Canada's China trade strategy and outlook for the future.
  - An insight into new developments in China.
  - New opportunities in commodity sales to

China.

- Guidelines for success in product, technology and service sales to China.
- Exporting high technology to China.
- Guide to technology transfer contracts.
- New trends in financing China trade and investment.
- Case studies by companies already involved in that market.
- Negotiating contracts and resolving disputes.

Also up for discussion — Canada's competitive position in China; how to establish and manage successful joint ventures in China; the latest developments in tax planning for China; countertrade; and energy and transportation development updates.

For more information on the conference or registration details, contact the Canada-China Trade Council in Toronto, Tel: (416) 364-8321, or the Conference Administrator at the Institute for International Research, Tel: (416) 363-8963. The conference fee is \$695.

## 'We saw export potential and went after it....'

Continued from Page One

Garments now include skirts, slacks, vests, jackets, coats and dresses that are produced in a range of tartans and plaids in next season's colors and shades.

Though the company does use silk and cottons, Aljean's signature is wool; its trademark, quality.

Quality checks are conducted through all production steps from fabric to finished product. The last check is in the shipping room where, says Green, it takes an aggressive personality to say "No. Take it back. It's not right!"

That business philosophy accounts, in part, for Aljean's success in competing in the American market — against American producers and producers from around the world.

The company also researched the market to get to know the retail scene; to find out where the stores were and what they were selling; and to try to find a gap that Aljean could fill.

"Aljean is up against a lot of competition. However, we were very fortunate that the previous owners had already been exporting," says Green. "We saw the potential and went after it very aggressively."

And, Green adds, "Aljean is at the stage now where buyers are asking to see other products from our firm."

The enthusiastic sales manager also notes that Aljean received assistance from Canada's consulates in the U.S. and from the Export Development Corp. (EDC).

How helpful have the Canadian consulates been to Aljean?

"On the whole, great!" says Green. "They can give you a rundown on the territory; they offer advice through their knowledge of the market; and they can help to unravel some of the customs paperwork. This is particularly important if you're just starting out."

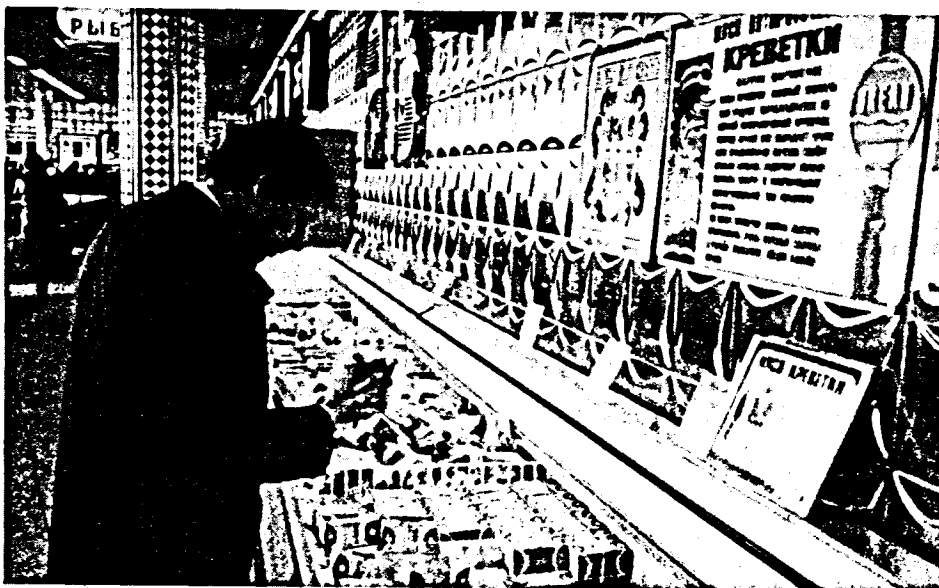
The EDC's insurance services are crucial to the business, Green acknowledges, saying the corporation's support is one of encouragement.

"Even though we have extremely competent credit-checkers of our own," says Green, "in those rare cases where Aljean has had to make a claim, EDC has agreed that it was appropriate."

After all, he adds, the whole point is "Hey, let's export!"

Under its own initiative and with some outside assistance, Aljean Canada Ltd. is doing just that.

The company now has sales offices in Vancouver, Calgary, Toronto and Montreal — with exports accounting for about 25 per cent of total sales.



**Good catch** — Marcel Comeau, president of Comeau's Sea Foods of Nova Scotia, examines packaged fish in a Moscow seafood store during an External Affairs' sponsored fisheries trade mission to the U.S.S.R. this spring. The mission resulted in a contract with the Soviets for the purchase of \$10-million worth of Canadian fish products — and the promise of additional sales in the near future.

## Here's how to win those contracts

Continued from Page One

ment, Canadian firms enjoy preferential access to the U.S. defence market.

Though these factors suggest the U.S. defence market is ripe for Canadian bids, it is still up to Canadian businesses to choose contracts aggressively, trade officials say.

"The government is limited to setting the framework for economic advancement," according to Thomas McMillan, Minister of State for Tourism who delivered the keynote address to the Toronto briefing.

"You will have to be aggressive in pursuing the opportunities as they arise," he counselled.

And there are any number of procurement opportunities — in electronics, aerospace projects, marine engineering, tanks and automotive vehicles, armaments and general military supplies. In fact, officials say, there are biddable items ranging from systems and parts to hammers and nails.

Buying offices and procurement centres in the U.S., the briefing was told, also are looking at specifics: electronic systems and artificial intelligence projects, aerospace propulsion systems, the new M1 and M2 tanks, a range of tactical vehicles, repair parts and construction equipment.

The market is definitely there and, despite the Canadian 'offset' factor or the need to balance defence expenditures under government agreements, the real keys are quality and persistence, says Thomas Peterson of the Raytheon Co. of Wayland, Maine, the tenth largest U.S. defence contractor.

Peterson also offers these tips to Canadian firms dealing with the U.S. defence market's prime contractors:

- Major prime contractors prefer to buy what they don't make. Assess your company's ability to meet these perceived needs;
- About 60 per cent of procurements go to small companies; don't be intimidated by the larger prime contractors;
- Be aggressive. Americans like across-the-desk, face-to-face contact;
- Spend a lot of time near the prime contractor, or station a representative there. The contract is more likely to go to the supplier who is known and accessible;
- Be persistent. It may take several attempts before you get the first major order;
- Don't be intimidated by quality specifications. Major contractors are willing to assist with your quality control and inspection systems;
- The gestation period between quote and order could be up to one year; normally, it's 3 to 6 months;
- Take advantage of the many government agencies and departments that can assist you.

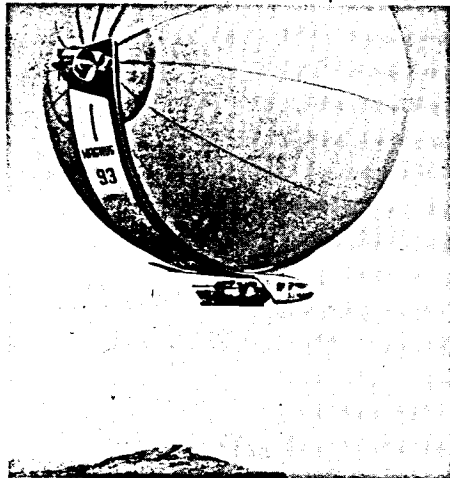
At External Affairs, you can contact Bill Reid, at the U.S. Division of External's Defence Programs Bureau (613) 996-1814, or Doug Paterson in the U.S. Marketing Division (613) 993-5911.

For information on the New England news bulletin, write to the Canadian Defence Industrial Liaison Office, Canadian Consulate General, 500 Boylston St., 5th Floor, Boston, Mass. 02116-3775.

# Canadians net \$117-m sales at offshore show

Houston — Canada came away a big winner from last month's return engagement here with one of the world's most comprehensive displays of offshore technology.

The 36 companies participating under the Canadian flag at the Texas show, wrote \$7.2-million in on-site sales, topped by a hefty \$109.8-million worth of follow-up orders.



Ottawa's Magnus Aerospace Corp. stirred considerable offshore resource industry interest in Houston with a model of its heavy-lift air vehicle (seen here, in this artist conception, ferrying a tank into action).



Canadian companies at the Offshore Technology Conference and Exhibition (OTC 85) also appointed 17 agents and distributors for their products and services — with another 42 agents pending — and received more than 640 serious inquiries.

In addition to Canada's national stand, Newfoundland and Alberta were also represented in Houston by 14 and 22 companies respectively.

Products and services displayed by Canada's contingent included drilling units, ice-breakers, oceanographic survey services, submersibles, diesel engines and custom engineered equipment, products and technical services.

Other Canadian hits at the show ranged from survival and immersion suits, heavy lift air vehicles, wire ropes and offshore pressure vessels to cranes, remote controlled underwater vehicles, color imaging sonar, recovery units, solar-powered intelligent buoys and helicopters.

The Conference portion of the show also featured prominently a dozen Canadian papers on such topics as foundation behavior in the Beaufort Sea, Arctic operations, seafloor surveying and mapping and drilling production.



Port Moody's International Submarine Engineering's remote manipulator arm is put through its paces in Houston by company president James McFarlane, right. Bruce Stephen, representing a Texas manufacturing firm, was just one of hundreds of show visitors to tour the British Columbia firm's exhibit.

For more information on similar shows in the U.S., contact Keith Munro at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info Export.

## Building show offers material opportunities

Seattle — Canada is laying the foundation for its first full national participation in a U.S. Northwest building material show here later this fall.

The Western Building Material Show, slated for Nov. 17-18 in the Seattle Center Exhibition Hall, will offer Canadian exhibitors a chance to promote products and services in the lucrative Pacific Northwest-Alaska market.

In addition to building materials, products to be displayed include windows, doors, kitchen and bath cabinets, flooring, hardware, paint and other types of manufactured wood products.

Visitors to the show — some 2,500 are expected — will be representing leading firms in the Pacific Northwest American markets.

Potential clients will include management, sales, buying and merchandising personnel from lumber-building material and home centre outlets in Alaska, Idaho, Oregon and Washington.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info Export.



Canada rolled some of its finest farm machinery — including this John Deere rig — into Kansas for the 31 show this spring, and rolled out with more than \$100,000 worth of business and prospects for much more in the near future.

## Cultivating farm sales in Kansas

Garden City — One of North America's top farm shows ended here earlier this spring with 16 Canadian companies reaping their share of sales.

They were part of a 500-firm contingent displaying farm equipment and machinery to some 200,000 visitors during the 4-day 31 show in Garden City, Kansas.

Although final sales figures are not available, it is estimated that Canada's exhibitors netted \$100,000 worth of business at the show, with another \$1-million

expected in orders over the next year.

Canadian company representatives also spared no effort in cultivating interest shown in their products — they received more than 300 serious inquiries and appointed 20 agents at the show, with another 10 expected later.

For more information on similar farm shows in the U.S., contact Larry Clarke at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info Export.

# Saudi fairs offer touch of double vision

Riyadh — Canadian companies heading for Saudi Arabia this fall will get a two-for-one product exposure as this oil-rich country hosts two simultaneous trade fairs.

The 3rd Building and Construction Show (SAUDIBUILD 85) and the 2nd Municipal

Services, Public Works and Water Technology Show (SAUDICITY 85) will both be held in Riyadh's new Exhibition Centre Oct. 20-24.

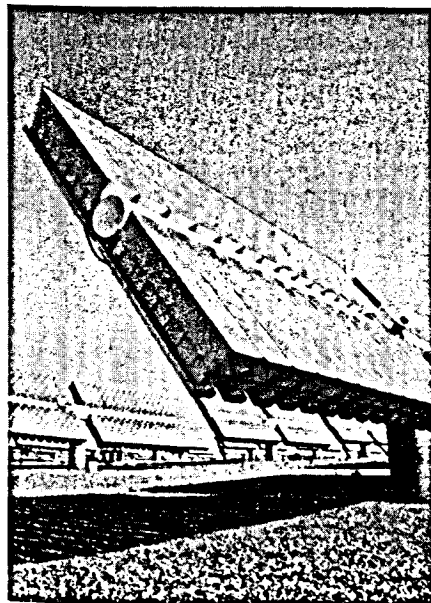
Exhibitors to the combined shows can also count on increased attendance from Saudi Arabia's top public and private sector executives.

SAUDIBUILD covers the whole building and construction sector market, including public works and municipal engineering, electricity and solar energy, water treatment as well as fitted interiors and interior design.

Specific products and materials to be displayed range from cranes, road maintenance equipment and roofing, doors, windows and floors to electrical components, heating and air conditioning, and bathrooms and kitchens.

More than 350 exhibitors from 26 countries attended the 1983 show, including 15 Canadian companies which wrote \$1.6-million in on-site sales and another \$3.6-million worth of follow-up business.

Saudi Arabia — the Middle East's largest market for construction and allied industries — is still in the midst of a construction boom.



Solar equipment is expected to be in big demand at this fall's SAUDICITY fair.



Canadian exhibitors have discovered huge sales potential at Saudi trade fairs.

And, as indicated by that country's recently announced 4th 5-Year Plan (1985-90), almost \$138-billion has been earmarked for capital projects.

These include plans for eight new 800-bed hospitals, close to \$1-billion in spending on the new King Saud University, and more than \$600-million for housing projects in the new industrial cities of Jubail and Yanbu.

The other show, SAUDICITY 85, will concentrate on four priority sectors with the best opportunities for growth in Saudi Arabia: energy, water technology, operation and maintenance and urban beautification.

And as Saudi Arabia continues its urban expansion, the Kingdom still offers unparalleled opportunities ranging from electricity generation and transmission and water supply to street cleaning and tree planting projects.

Products and services to be displayed at this show include all electricity-related equipment and services; water desalination units, sewage and water treatment systems; road construction equipment, street cleaning and traffic signaling; greenhouses, park furniture and playground equipment and landscaping.

Professional visitors expected at both shows — not only from Saudi Arabia but the neighboring Gulf States as well — include architects, surveyors, engineers, government and municipal officials, building industry managers and associated importers and suppliers.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Terry Brophy at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5984; or Borys Budny, Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-7043; or call Info Export.

# Canada going back to Iraq for major fair

Baghdad — In its continuing efforts to maintain a strong presence in the Iraqi market, Canada will participate for the 10th consecutive year this fall in one of the Middle East's most important annual trade events.

The Baghdad International Trade Fair, which sees attendance from more than 60 countries, is gearing up for its 22nd edition in Iraq's capital city, Nov. 1-15.

Traditionally, the show — a general samples industrial fair — has been used by Iraqi authorities to negotiate and place orders for up to half of their annual import requirements.

A wide range of foreign goods and services required by this oil-rich country will be displayed at the fair — ranging from foodstuffs and agricultural machinery to heavy construction and road equipment, telecommunications, transportation, hydroelectric transmission and a wide variety of automotive parts and accessories.

Other products to be displayed at the show include safety equipment, electrical home appliances, radios, TV's and video systems, electrical installations, sporting goods and garments, office equipment and supplies, generators and ambulances.

Canada's major exports to Iraq — mainly wheat, barley and automotive parts and accessories — reached \$163-million last year.

However, at last month's Canada-Iraq Joint Economic Commission meeting in Ottawa, both parties agreed to strengthen, expand and diversify trade, economic and technical co-operation between the two countries.

In addition to continued grain exports, the Iraqi shopping list included consumer goods, automotive spare parts, medical equipment and drugs, timber, pulp and paper, synthetic rubber, locomotive parts, telecommunications spare parts and accessories, metals and agricultural equipment.

For more information on the show or details on how to participate with equipment and product samples — or with scale models — contact George Debbané at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5982; or Jacques Desjardins, Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6994; or call Info Export.



Canadian telecommunications equipment will be centre stage again this year at Baghdad fair.

## 'We should have been here sooner'

Continued from Page One

sector. Those incentives, which are described as far-ranging, were aimed at attracting investors and encouraging technological development in India. The initiatives also included a reduction of customs duties on the import of electronics products.

Those developments have helped fan the growth of India's electronics industry which, over the last two years, has set a blistering 35 per cent annual growth rate. Investment outlays in the

## Sales breakthrough took two long years

A first international contract and a major move in successfully entering the export market — that's how Canadian Wheelchair Mfg. Ltd. describes a 10-year, \$600,000 technical assistance contract signed recently with Surgimed (Private) Ltd. of Harare, Zimbabwe.

The Mississauga, Ont. company will provide training, manufacturing technology, equipment, components and supplies for the local production of 2,000 wheelchairs annually.

The contract follows two years of negotiations initiated by the Canadian International Development Agency's Industrial Co-operation Program and the Canadian International Technology Exchange Corp., a Toronto-based firm that helps small and medium-size Canadian manufacturers transfer their technological know-how to developing countries.

industry are expected to reach \$33-billion in the next five years.

The Canadian mission members said their product presentations were met with "extreme enthusiasm" throughout the tour which wrapped-up May 3. Some said candidly they were surprised earlier consideration had not been given by Canadian firms to India's huge market potential.

Also included in the mission which was organized by the Canada-India Business Council in co-operation with its partner organization in India, and sponsored by the Canadian International Development Agency's Industrial Co-operation Division, were: William G. Hutchison & Co., Cybernex, Semi-Tech Microelectronics Corp., The Mitek Group, Mindflight Technology and Dilworth, Secord, Meagher and Associates.

For more information on the Business Council, contact Ilan Kapoor at the Council's Ottawa office. Tel: (613) 238-4000. For more information on trade opportunities in India, call Info-Export.

## Container service to speed exports

A regular weekly container service from Saint John, N.B. has been introduced to provide Canadian exporters with what the company says will be the fastest possible movement of goods to Southeast Asia and the Far East.

Singapore-based Neptune Orient Lines Ltd. (NOL), which uses nine vessels in its around-the-world container service, moves east through the Suez Canal to Southeast Asia and the Far East. Then, it's across the Pacific, through the Panama Canal and to the east coast ports of Charleston, S.C., Norfolk, Va., New York and Saint John.

NOL's Canadian agent is Universal Cargo Services Inc., a unit of Canadian Pacific Ltd. of Montreal.

## Maritime export pact

The three Maritime provinces will stand united in an effort to expand their international trade, the premiers have agreed.

The 'tri-province' approach could also result in the opening of a 'joint trade office' in Boston to further enhance trade with the northeastern United States, a traditional Maritimes market.

But the premiers also have their sights set on the Pacific Rim, an area, they agree, that offers a huge potential for the Maritimes.

## Trade Digest

### Canadian beef for Bulgaria

A \$1.2-million shipment of Canadian beef cattle to Varna, Bulgaria has been made by Saskatchewan farmers. The sale included 430 head of purebred Polled Hereford and Aberdeen Angus heifers.

### Major U.K. sale for Novatel

One of the largest orders — among 12 major deals the company has signed since it was formed in 1972 — has been received by Novatel Communications Ltd. of Calgary. A company spokesman says Novatel will supply the Carphone Group of Bath, England with \$13.5-million worth of mobile telephone units and spare parts.

### Big catch for fish processors

Cuba, the Soviet Union and East Germany will purchase almost \$6-million worth of Canadian processed fish products this year. Cuba will purchase \$2-million worth, East Germany \$2.11-million, and the Soviet Union has ordered 2,600-tonnes of salted herring worth \$1.8-million.

### de Havilland sells 7 Dash 8s

The de Havilland Aircraft Company of Canada has won out over two European aircraft manufacturers to supply a Caribbean airline company with five Dash 8 aircraft. The \$41-million order is the largest outside North America for the Toronto-based Crown corporation which also recently sold two of its corporate Dash 8s through its U.S. distributor.

### Canadian generator for Jamaica

A small hydroelectric generating system will be supplied to Jamaica's Petroleum Corp. by Barber Hydraulic Turbine Inc., a subsidiary of Enercan Group Inc. of Toronto. The \$862,000-contract is supported by grants from the Ontario government and the Canadian International Development Agency.

### Algerian credit line tapped

Two allocations totalling \$6.9-million under a line of credit with Banque Algérienne de Développement, Algiers have been signed by the Export Development Corp. They will cover price increases in goods and services for two contracts signed in 1982 for the construction, by Sofati Ltée of Montréal, of 18 truck and 16 bus maintenance centres in Algeria.

### Correction

Phone number for External Affairs' special market access co-ordinator's office in Ottawa is (613) 996-5645.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)

Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

Canada



PAI EA  
C16F  
V. 3 #11  
DOCS C.1

# Canadexport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO  
1985



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 11

LES

**L'expertise  
canadienne  
toute prête  
à décoller**  
—Voir page 4.



## Contrats de défense américaine

# La persévérance est la clef de la réussite en exportation

Les sociétés canadiennes qui veulent obtenir une plus grande part du marché de soustraction de la défense américaine, de

quelque 80 milliards de dollars par année, devraient persévérer bien davantage dans toute offre de contrat.

Tel est le conseil des responsables du commerce au Canada et du ministère américain de la Défense à tous les exportateurs qui essaient de se tailler une place dans ce secteur offrant de plus en plus de débouchés.

Au cours d'une récente tournée dans sept villes canadiennes conçue pour aider nos exportateurs à obtenir des contrats sur le marché public américain de la défense, la délégation commerciale mixte conseillait aux représentants des affaires d'être dynamiques, bien informés et persévérants.

Ce message est identique à celui émis par le consulat du Canada à Boston, où les délégués commerciaux ont rédigé un bulletin de nouvelles, y énumérant les 240 compagnies de la Nouvelle-Angleterre qui oeuvrent déjà dans la production ou la soustraction du matériel de défense et de haute technologie.

Jusqu'à ce jour, ce sont des petites sociétés canadiennes qui ont profité de la majeure partie du marché public au Canada.

Par exemple, en 1983, 250 entreprises canadiennes ont décroché pour 1,5 milliard de dollars de contrats avec la défense américaine. Et, le bulletin de nouvelles fait savoir que ce chiffre pourrait énormément augmenter puisque le budget américain de

(Voir page 3: Des contrats.)

## Exportations phénoménales pour la C.C.C.

Une société de la Couronne chargée de traiter pour le Canada les ventes de gouvernement à gouvernement a permis, l'an dernier, à des sociétés canadiennes d'exporter pour plus de 781 millions de dollars de produits.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, ces ventes à l'exportation représentent une hausse phénoménale de 28 %, par rapport à l'année précédente, pour la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.)

Qui plus est, a précisé M. Kelleher, la Corporation a réalisé ces ventes en maintenant ses frais d'exploitation à moins de 2,5 % de la valeur des commandes.

Au total, la C.C.C. a conclu 2 329 contrats et modifications pour le compte de plus de 300 fournisseurs canadiens.

La vente de produits liés à la défense comptait pour la majeure partie des transactions, mais la Corporation a aussi réalisé, auprès de 46 clients étrangers, des ventes de produits commerciaux de l'ordre de 100 millions de dollars.

## Une mission électrisante parcourt l'Inde

Une délégation commerciale canadienne est rentrée le 3 mai de l'Inde avec une toute nouvelle perspective des débouchés de l'équipement électronique dans ce pays et la possibilité d'y conclure des contrats de plus de 10 millions de dollars au cours des deux prochaines années.

La délégation de dix membres, dont des représentants de sociétés comme Electrohome, Dipix Systems et le Groupe SNC, était partie avec l'idée d'établir des liens commerciaux à long terme dans le secteur des produits et des services informatiques.

Toutefois, au cours d'une tournée de douze jours comportant des escales à Delhi, Bombay et Bangalore, les représentants canadiens ont découvert des débouchés importants pour de l'équipement et des compétences technologiques.

Les débouchés sont attribuables en partie aux stimulants récemment introduits par le gouvernement indien à

(Voir page 6: L'Inde.)

## Notre mode se porte . . . bien

C'est désormais par la grande porte que des kilts de tartan — et toute une gamme de vêtements pour dames — confectionnés au Canada entrent sur les marchés américains.

Pour la Aljean Canada Ltd. de Vancouver (C.-B.), le marché américain est en pleine expansion, et cela n'est pas seulement attribuable au taux de change favorable aux acheteurs américains.

Le fait est que la Aljean leur offre un produit qui ne se fait pas aux États-Unis et qui est concurrentiel avec ce qui arrive de Grande-Bretagne.

La société, fondée par un couple qui fabriquait et exportait des kilts et des

chandails, a été achetée en 1976 par la Aljean, qui a conservé l'accent mis sur la qualité par les fondateurs.

Selon le directeur des ventes, M. Stan Green, la réussite de l'entreprise résidait dans la qualité de la confection et dans la production de jupes superbes.

Aljean est parti du produit de base, le kilt de tartan, pour élargir la gamme et en arriver à une collection de prêt-à-porter offrant des coordonnées modernes.

Aujourd'hui, les 105 employés d'Aljean fabriquent trois gammes de vêtements, Aljean, Aljean Petites et Dalkeith, chacune représentant un style différent.

(Voir page 3: Détermination.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Tuyaux pour mieux profiter des gros débouchés sur le vaste marché chinois . . . . . 2
- Un salon américain rapporte plus de 100 millions aux Canadiens 4
- Les foires d'Arable saoudite: un oasis de débouchés . . . . . 5
- L'exportation, ça roule... après deux années d'efforts . . . . . 6



RECEIVED  
MAY 10 1985  
MONTREAL  
LIBRARY OF THE  
MONTREAL PUBLIC LIBRARY

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

## D'ICI ET LA

### La PUCE croque la Pomme

Une société de logiciel de Montréal, la PUCE Inc., vient de décrocher le prix Pomme d'Or 1984, décerné par Apple France pour le logiciel de l'année. La société, qui compte 10 employés, a mérité ce prix pour son logiciel Photo, qui enseigne de façon innovatrice les rudiments de la photographie.

### Ça mord, du Portugal à la Pologne

Cette année, les ventes de poisson traité, canadien à la Pologne devraient dépasser 1,9 million de dollars, tandis que le Portugal a l'intention d'acheter 27 000 tonnes de morue salée et séchée du Canada qui fournit déjà 55 % des importations portugaises de morue verte salée.

### Marchés mondiaux

**GRÈCE** — La Société nationale de pétrole de Grèce (DEP) a lancé des appels d'offres pour la fourniture d'un navire de forage entièrement équipé (équipage compris), pouvant forer 2 puits puis éventuellement 3 autres à 15 000 pieds de profondeur, dans des eaux de 230 à 490 pieds de profondeur. Faire parvenir d'ici le 30 juin les soumissions pour le forage, à effectuer en août et septembre, à M. Prokopis, directeur général, DEP, 199 Kifisia Ave., 15124 Maroussi, Athènes, Tél. : (01) 80693019. Téléc. : 219415 DEPGR.

**CHILI** — Un fabricant de maisons préfabriquées est à la recherche d'un système permettant de produire des poutres de bois laminées droites, courbées et à angle, pouvant mesurer jusqu'à 33 verges de long, 3 1/4 pieds de large et 7 pouces d'épaisseur. Les fournisseurs intéressés sont priés de correspondre, en incluant leurs brochures, en anglais, directement avec M. Sergie Hernandez A., gerente, Maderasy Casas Prefabricadas INMADHER, San Pablo 9137, Santiago, Chili, et d'envoyer copie de la lettre à la section commerciale de l'ambassade du Canada, Casilla 771, Téléc. : (code de destination 34) 240341. Indicatif : 44068 (DOMCAN CL).

**ZAIRE** — La Gécamines du Zaïre, le premier producteur mondial de cobalt et l'un des plus importants producteurs de cuivre, annonçait récemment un plan quinquennal d'investissement de 750 millions de dollars US. L'équipement recherché comprend des sondeuses, des bennes, des locomotives diesel, des chargeuses, des niveleuses, des cribles, des wagons-trémies, de l'équipement pour la modernisation des systèmes de flottation, des concentrateurs et des machines de retraitement de rejets. Les sociétés qui désirent être admissibles aux appels d'offres à venir peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Kinshasa, téléc. : 21303, indicatif 21303 DOMCAN ZR. Câble : Domcan Kinshasa.

## D'excellents conseils pour vous guider vers l'Europe de l'Est

Un tout nouveau conseil commercial formé cette année dans le but de fonder des liens commerciaux plus étroits avec l'Union soviétique et les autres pays de l'Europe de l'Est, est rapidement devenu le point de mise pour toutes les sociétés canadiennes désirant profiter de la relance du commerce Est-Ouest.

Le Conseil commercial Canada-Europe de l'Est (C.C.C.E.E.), organisme privé d'Ottawa, a été créé à la suite d'une enquête faite auprès de 500 sociétés canadiennes exportant en Europe de l'Est.

Menée par la Chambre de commerce du Canada, cette enquête devait déterminer si le secteur privé appuyait la mise sur pied d'un conseil pour le commerce avec l'Europe de l'Est.

Jusqu'à cette année, le Canada était pratiquement le seul pays d'importance de l'Occident à ne pas posséder d'organisme national visant à développer des relations commerciales plus étroites avec l'Union soviétique et les autres pays de l'Europe de l'Est.

Selon le Conseil, cette situation avait placé le Canada dans une position défavorable par rapport à ses concurrents occidentaux.

Le Conseil fut finalement créé après près de dix ans de discussions.

Un des premiers objectifs du Conseil est de faire découvrir aux exportateurs canadiens les nombreux débouchés et des plus intéressants qu'offre l'Europe de l'Est.

Mais il n'y a aucune raison pour que les sociétés canadiennes soient moins habiles

dans leurs échanges commerciaux avec l'Union soviétique et l'Europe de l'Est que leurs concurrents d'Europe de l'Ouest, du Japon ou des États-Unis.

D'ailleurs, la liste actuelle des priorités à long terme de l'Europe de l'Est comporte l'importation de produits et la mise sur pied de programmes dans des domaines où de nombreuses sociétés canadiennes possèdent une bonne expertise (transport, communications, exploitation de l'énergie et agriculture).

Le Conseil fait noter qu'en plus du grain, les exportations récentes du Canada vers l'Europe de l'Est comprenaient des machines et de l'équipement pour l'industrie du bois, des pâtes et papiers, du pétrole, du gaz et des mines; de l'équipement d'aéroport; des produits électroniques; des véhicules de transport et d'usage particulier; du bétail et des services de consultation en ingénierie.

Le nouveau conseil de commerce a déjà prévu un grand nombre de colloques sur l'exportation dans les villes-clés du Canada afin de promouvoir le commerce dans les milieux des affaires. Il a aussi lancé un bulletin d'informations — le Bulletin du C.C.C.E.E. — décrivant les activités du Conseil, les débouchés ou les projets à venir en Europe de l'Est ainsi que d'autres sujets se rapportant à l'exportation.

Pour de plus amples renseignements sur le Conseil ou sur ses programmes et activités, communiquer avec M. Peter Egedy, Directeur général, au (613) 238-4000. Pour tout renseignement sur le commerce avec l'Europe de l'Est, téléphoner au centre Info-Export.

## Pour mieux réussir en Chine

Une importante conférence sur le commerce et l'investissement, visant à renforcer les liens commerciaux déjà exceptionnels entre le Canada et la Chine, aura lieu à Toronto les 17 et 18 juin.

Cette conférence de deux jours, qui sera la première session internationale du genre à être tenue au Canada, est organisée par l'Institute for International Research et commanditée conjointement par le Conseil commercial Canada-Chine et la Banque de Montréal.

De plus, selon les organisateurs, la conférence offrira une liste complète de conseils à l'intention des exportateurs qui désirent se lancer dans le commerce bilatéral avec la Chine, ce qui représente maintenant 1,6 milliard de dollars par année.

Voici le programme de cette conférence:

- Stratégie et prévisions commerciales Canada-Chine;
- Aperçu des récents progrès en Chine;
- Débouchés en Chine;
- Marche à suivre pour réussir à vendre des produits, de la technologie et des services à la Chine;

- Exportation de haute technologie en Chine;
- Guide utile pour les contrats de transfert de technologie;
- Financement à l'exportation et les investissements en Chine;
- Témoignage de quelques sociétés déjà engagées sur ce marché;
- Comment négocier des contrats et résoudre des conflits.

On y traitera aussi de sujets tels que la position concurrentielle du Canada en Chine, comment mettre sur pied et bien gérer une entreprise conjointe en Chine, la planification fiscale en Chine, le commerce de contrepartie, et les progrès effectués dans le domaine du transport et de l'énergie.

Pour de plus amples renseignements sur cette conférence ou sur les modalités d'inscription, communiquer avec le Conseil commercial Canada-Chine de Toronto, au (416) 364-8321, ou avec l'administrateur de la conférence, Institute for International Research, au (416) 363-8963. Frais d'inscription : 695 \$.

## Détermination et qualité pour mieux exporter

(Suite de la première page.)

Ces gammes comprennent jupes, pantalons, vestes, manteaux et robes fabriqués dans toute une variété de plaids et de tartans aux tons et coloris en demande.

La société utilise de la soie et du coton, mais sa réputation est fondée sur ses produits de laine et sa qualité.

Au cours des diverses étapes de fabrication, de nombreuses vérifications sont effectuées pour assurer la qualité du produit fini. La dernière inspection a lieu juste avant l'expédition, où il faut suffisamment d'autorité pour décider qu'un produit est à refaire et qu'il n'est pas question de l'envoyer au client.

C'est grâce à cette attitude et à cette détermination qu'Aljean peut concurrencer les fabricants des États-Unis et de partout dans le monde.

La société a également réalisé une étude de marché pour mieux connaître le secteur des ventes au détail, définir le marché-cible et trouver les créneaux à combler.

« La concurrence est très âpre, précise M. Green. Toutefois, les anciens propriétaires exportaient déjà, ce qui nous a permis de nous lancer activement sur leur voie. »

Aljean a maintenant une telle réputation que ce sont les acheteurs qui demandent à voir les autres gammes de vêtements.

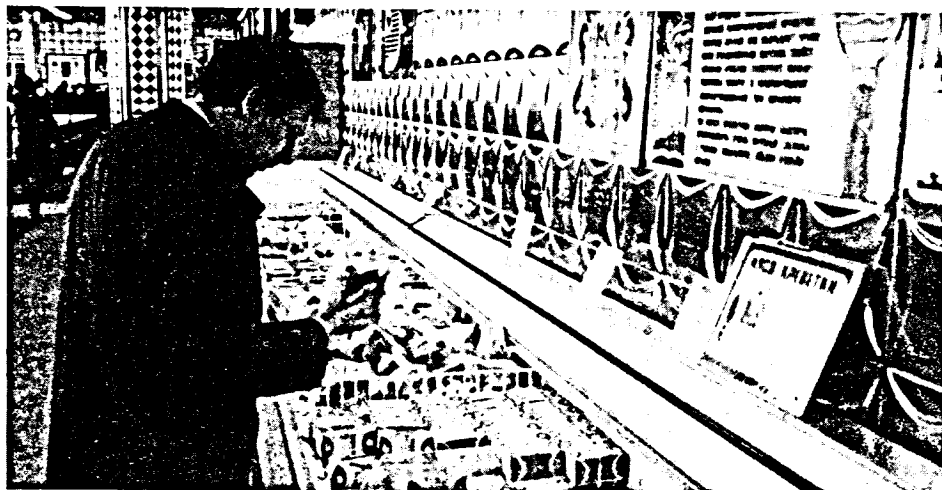
Le dynamique directeur des ventes cite également l'aide que son entreprise a reçue des consulats canadiens aux États-Unis et de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Les consulats canadiens ont-ils aidé Aljean ? « Enormément! » répond M. Green. Grâce à leur connaissance des marchés, ils peuvent vous donner des renseignements et des conseils, et vous aider dans les formalités douanières, ce qui s'avère très utile au début. »

M. Green souligne en outre que les services d'assurance de la S.E.E. sont particulièrement importants, car ils soutiennent la confiance de l'exportateur. « Même si nous avons des agents de vérification très compétents, affirme-t-il, la S.E.E. nous a appuyés dans les rares occasions où Aljean a eu à déposer une réclamation. »

« Comme il le déclare en terminant, « exporter, c'est ça qui compte! »

La société possède maintenant des bureaux de ventes à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal, les exportations représentant le quart de son chiffre d'affaires.



**Ça mord!** — Le président de la Comeau's Sea Foods de Nouvelle-Écosse, M. Marcel Comeau, examine les produits emballés dans une poissonnerie de Moscou, à l'occasion d'une mission commerciale sur les pêches en U.R.S.S. Cette mission, parrainée le printemps dernier par le ministère des Affaires extérieures, s'est soldée par la signature d'un contrat de vente de 10 millions de dollars de produits canadiens du poisson aux Soviétiques et par une promesse d'achats subséquents dans un avenir rapproché.

## Des contrats guère défendus

(Suite de la première page.)

la défense devrait atteindre plus de 2,3 billions de dollars pour les années financières 1985 à 1989.

Le Canada est aussi avantagé par la faiblesse de son dollar et par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, qui permettent aux entreprises canadiennes d'être les premières à pouvoir profiter des occasions offertes par le marché de la défense américaine.

Le marché public offre de nombreux débouchés dans des domaines tels que l'électronique, l'aérospatiale l'ingénierie maritime, les chars d'assaut et les véhicules automobiles, les armements et la logistique. Les appels portent d'ailleurs sur les produits les plus divers, depuis des systèmes complexes et pièces jusqu'aux marteaux et aux clous.

Au cours de la réunion, on a aussi appris que les bureaux d'achats et les centres du marché public des États-Unis recherchaient également des produits précis tels que des systèmes électroniques et des projets d'intelligence artificielle, des systèmes de propulsion aérospatiale, des chars d'assaut M1 et M2, plusieurs genres de véhicules tactiques, des pièces de rechange et du matériel de construction.

Mais la clef de la réussite demeure la qualité et la persévérance, affirme M. Thomas Peterson, de la Raytheon Co. de Wayland (Maine), le dixième plus important entrepreneur en défense aux États-Unis.

M. Peterson offre aussi quelques conseils aux entreprises canadiennes qui font affaire avec les entrepreneurs généraux du marché américain de la défense :

- Beaucoup d'entrepreneurs généraux

préfèrent acheter ce qu'ils ne produisent pas eux-mêmes. Faites donc en sorte que votre compagnie puisse satisfaire ces besoins;

- Environ 60 % du marché public va aux petites entreprises. Alors, ne soyez pas intimidés par les grands entrepreneurs généraux;

- Soyez dynamiques. Les Américains préfèrent les contrats signés en personne;

- Consacrez beaucoup de temps à l'entrepreneur général, ou nommez un représentant sur les lieux. Ce sont souvent des fournisseurs connus et disponibles qui décrochent les contrats;

- Soyez persévérants. Vous pouvez ne recevoir votre première commande qu'après plusieurs tentatives;

- Ne soyez pas dérouterés par les exigences de qualité. De nombreux entrepreneurs sont prêts à vous aider pour le contrôle de la qualité et pour l'inspection;

- La période d'attente entre l'offre de service et la commande peut aller jusqu'à un an. Habituellement, elle varie de 3 à 6 mois;

- Sachez tirer profit du grand nombre d'agences et de ministères prêts à vous aider.

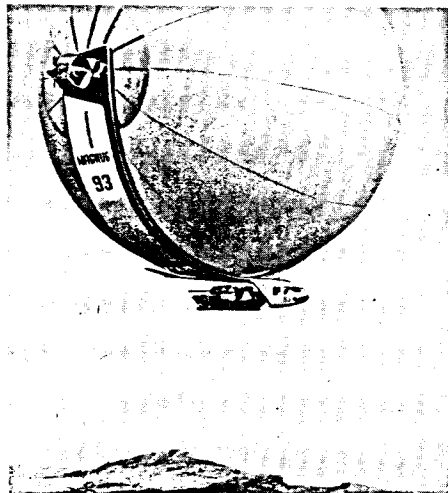
Au ministère des Affaires extérieures, vous pouvez communiquer avec M. Bill Reid, Direction des programmes de défense aux États-Unis (TDU), au (613) 996-1814; ou avec M. Doug Paterson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), au (613) 993-5911.

Pour plus de renseignements sur le bulletin de nouvelles de la Nouvelle-Angleterre, écrire au consulat général du Canada, Canadian Defence Industrial Liaison Office, 500 Boylston St., 5th Floor, Boston, Mass. 021163775.

# Coup de filet canadien de plus de 100 millions

**HOUSTON** — Le Canada participait de nouveau, le mois dernier à l'une des expositions les plus complètes sur la technologie pétrolière en mer.

En effet, les 36 représentants de l'industrie canadienne sont revenus du salon de Houston (Texas) le sourire aux lèvres, avec des ventes sur place de 7,2 millions de dollars



La Magnus Aerospace Corp., d'Ottawa, remporta beaucoup de succès à Houston grâce à son véhicule-ballon pour déplacer des objets très lourds.



et des commandes imposantes de 109,8 millions.

Les sociétés canadiennes qui exposaient au Offshore Technology Conference and Exhibition (OTC 85) ont également trouvé 17 agents et distributeurs pour leurs produits, avec 42 autres nominations en instance. En outre, elles ont reçu plus de 640 demandes de renseignements sérieuses.

La délégation canadienne exposait des produits et des services comme des unités de forage, des brise-glaces, des services de levés océanographiques, des sous-marins, des moteurs diesel et de l'équipement, des produits et des services techniques mis au point sur commande.

En plus du kiosque national du Canada, 14 sociétés de Terre-Neuve et 22 sociétés de l'Alberta étaient représentées à un kiosque de leur province.

La gamme de l'équipement canadien touchait également des produits comme des sous-marins téléguidés, des sonars à image couleurs, des bouées « intelligentes » à énergie solaire et des hélicoptères.

Pour de plus amples renseignements sur de tels salons aux États-Unis, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de la



Le président de la International Submarine Engineering, de Port Moody (C.-B.), M. James McFarlane (à droite), démontre à M. Bruce Stephen, représentant d'une société de Texas, le bras télémanipulateur qui fit courir les foules à l'OTC de Houston.

commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Des fondations très solides aux États-Unis

**SEATTLE** — Le Canada se prépare à participer pour la première fois à part entière à un salon des matériaux de construction visant le lucratif marché du nord-ouest américain, qui englobe les États du Nord-Ouest, de la côte du Pacifique et l'Alaska.

Le Western Building Material Show, qui aura lieu les 17 et 18 novembre prochains au Center Exhibition Hall de Seattle, donnera aux exposants canadiens l'occasion de faire connaître leurs produits et leurs services aux 2500 représentants attendus des grandes entreprises du secteur dans cette région.

En plus des matériaux de construction, les produits exposés comprendront des portes, des fenêtres, des armoires pour cuisine et salle de bain, des revêtements de sol, de la quincaillerie, de la peinture et divers types de produits manufacturés du bois.

Au nombre des clients se trouvent des gestionnaires, des acheteurs, des vendeurs et des responsables de la commercialisation des centres de construction et de rénovation de l'Alaska, de l'Idaho, de l'Oregon et de Washington.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou encore appeler le centre Info-Export.



Le Canada participait avec ses meilleures machines agricoles — dont ce tracteur John Deere — à la foire agricole 31 tenue au printemps à Garden City (Kansas).

## Bonnes récoltes au Kansas

**GARDEN CITY** — Un des plus importants événements agricoles nord-américains a pris fin ce printemps, 16 sociétés canadiennes y ayant conclu d'intéressantes ventes.

Ces compagnies comptaient au nombre des 500 entreprises qui exposaient de l'équipement et des machines agricoles, que 200 000 visiteurs ont pu admirer durant les quatre jours de la foire 31 à Garden City (Kansas).

Même si on ne connaît pas encore les chiffres exacts, on croit que les exposants canadiens ont réalisé des ventes de l'ordre de 100 000 \$ à cette foire, et ils ont aussi

obtenu des commandes totalisant 1 million de dollars pour les douze prochains mois.

Les représentants des sociétés canadiennes n'ont aussi épargné aucun effort pour intensifier l'intérêt que les visiteurs manifestaient déjà pour leurs produits. Ils ont reçu plus de 300 demandes de renseignements sérieuses et ont engagé 30 agents durant cet événement.

Pour plus de renseignement sur d'autres foires agricoles de ce genre aux États-Unis, communiquer avec M. Larry Clarke, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), au (613) 993-6566; ou téléphoner au centre Info-Export.

# L'Arabie est l'oasis des débouchés

**RIYAD** — Les compagnies canadiennes qui se rendront en Arabie saoudite cet automne feront d'une pierre deux coups puisque ce pays riche en pétrole tiendra deux foires commerciales en même temps.



La troisième édition de la foire de la construction (SAUBUILD 85) et la deuxième de la foire des services municipaux, des travaux publics et de la technologie de l'eau (SAUDICITY 85) auront toutes deux lieu au nouveau Centre des expositions de Riyad, du 20 au 24 octobre.

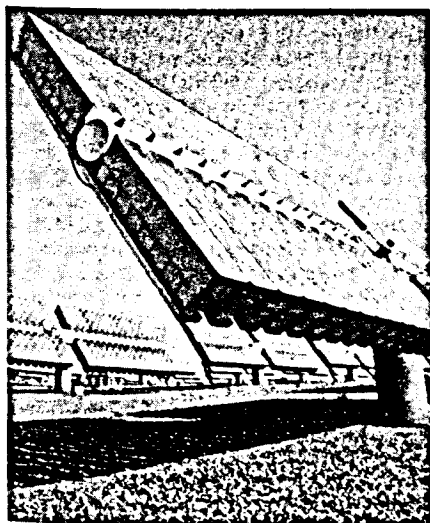
SAUBUILD 85 englobe tout ce qui touche au marché de la construction et du bâtiment, c'est-à-dire les travaux publics et l'ingénierie municipale, l'énergie électrique et solaire, le traitement des eaux, ainsi que la conception et la décoration intérieure.

Les produits et matériels exposés iront des grues et équipement d'entretien routier jusqu'aux toitures, portes, fenêtres et planchers en passant par les appareils électriques, les systèmes de chauffage et de climatisation, cuisines et salles de bain.

En 1983, plus de 350 exposants de 26 pays avaient participé à cet événement, dont 15 sociétés canadiennes, qui y avaient conclu pour 1,6 million de dollars de ventes et qui ont reçu par la suite des commandes totalisant 3,6 millions de dollars.

L'Arabie saoudite, le plus important marché de la construction et des industries connexes au Moyen-Orient, est encore en pleine expansion dans ces secteurs.

Comme l'indiquait récemment ce pays à l'aide de son quatrième plan quinquennal



L'énergie solaire sera l'un des secteurs les plus en vue à la foire SAUDICITY cet automne.



Les exposants canadiens ont découvert que les foires d'Arabie saoudite offrent de gros débouchés.

(1985-1990), la moitié du budget de 277 milliards de dollars US est déjà affectée à d'importants projets.

Ces projets comprennent la construction de huit hôpitaux de 800 lits, des dépenses de près d'un milliard de dollars pour la nouvelle université King Saud, et plus de 600 millions de dollars pour des projets d'habitation dans les nouvelles villes industrielles de Jubail et Yanbu.

L'autre événement, SAUDICITY 85, portera sur quatre secteurs primordiaux pour la croissance de l'Arabie saoudite, soit l'énergie, l'hydraulique, les opérations et l'entretien nécessaires à l'embellissement des villes.

De plus, puisque le Royaume d'Arabie saoudite poursuit son expansion urbaine, il offre toujours des occasions très diverses, allant de la production et la transmission de l'électricité et de l'approvisionnement en eau jusqu'à l'entretien des rues et la plantation d'arbres.

Voici quelques-uns des produits et des services qui seront exposés lors de cet événement : équipement et services reliés à l'électricité, systèmes de dessalaison, de traitement et d'évacuation des eaux, équipement de construction routière, d'entretien des rues et de signalisation, serres, ameublement de parcs, équipement de terrains de jeux, et aménagements paysagers.

Les visiteurs professionnels attendus à ces deux événements ne viendront pas uniquement d'Arabie saoudite, mais aussi des autres pays du Golfe persique.

Pour plus de renseignements sur les deux foires ou sur la participation, communiquer avec Mme Terry Brophy, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984 ; ou avec M. Borys Budny, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-7043 ; ou encore téléphoner au centre Info-Export.



# Débouché en Iraq à la foire de Bagdad

**BAGDAD** — Le Canada, toujours désireux de maintenir une présence constante sur le marché irakien, participera cet automne, pour la dixième année de suite, à l'un des plus importants événements du Moyen-Orient.

La Foire internationale de Bagdad, qui a attiré plus de 60 pays, se prépare à tenir sa 22<sup>e</sup> édition dans la capitale de l'Irak, du 1<sup>er</sup> au 15 novembre.

Au cours des dernières années, cette foire, présentant des échantillons industriels généraux, a servi au gouvernement irakien pour négocier et placer des commandes pour plus de la moitié de ses importations annuelles.

Une grande variété de biens et de services étrangers dont a besoin ce pays riche en pétrole seront exposés à la foire : aliments, machines agricoles, machinerie lourde de construction immobilière et routière, télécommunications, transports, pièces et accessoires hydro-électriques, de transmission, et surtout automobiles.

D'autres produits seront aussi exposés à cette foire : équipement de sécurité, appareils ménagers, radios, télévisions et systèmes vidéo, installations électriques, équipement et vêtements de sport, équipement et fournitures de bureau, génératrices et ambulances.

L'année dernière, les principales exportations du Canada en Irak — surtout du blé, de l'orge et des pièces et accessoires automobiles — ont atteint 163 millions de dollars.

De plus, le mois dernier, lors de la réunion de la Commission économique mixte Canada-Irak à Ottawa, les deux parties se sont mises d'accord pour renforcer, accroître, et diversifier leur coopération commerciale, économique et technique.

En plus de continuer à importer du grain, l'Irak prévoit importer des biens de consommation, des pièces automobiles de rechange, du matériel médical et des médicaments, du bois de construction, des pâtes et papiers, du caoutchouc synthétique, des pièces de locomotive, des pièces de rechange et accessoires en télécommunication, des métaux et du matériel agricole.

Pour plus de renseignements sur cet événement ou la façon d'y présenter des échantillons d'équipement ou de produits, ou des maquettes, communiquer avec M. George Debbané, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5982 ; ou avec M. Jacques Desjardins, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-6994 ; ou téléphoner au centre Info-Export.

**EN BREF**

**Vente bœuf à la Bulgarie**

Des éleveurs de Saskatchewan viennent d'expédier à destination de Varna, en Bulgarie, 430 génisses de pure race Polled Hereford et Aberdeen Angus, dans le cadre d'une transaction de 1,2 million de dollars.

**La de Havilland vend 7 Dash-8**

La compagnie de Havilland Aviation du Canada a réussi à supplanter deux concurrents européens pour obtenir d'une ligne aérienne antillaise un contrat d'achat de 5 appareils Dash-8. Cette commande, évaluée à 41 millions de dollars, est la plus importante de la société de la Couronne à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

**Générateur à la Jamaïque**

La Petroleum Corp. de Jamaïque fera l'acquisition d'un petit générateur hydro-électrique fabriqué par la Barber Hydraulic Turbine Inc., une filiale du Enercan Group Inc. de Toronto. Ce contrat, d'une valeur de 862 000 \$, bénéficie des subventions du gouvernement de l'Ontario et de l'Agence canadienne de développement international.

**L'Angleterre fait appel à Novatel**

La Novatel Communications Ltd., de Calgary vient de signer l'un de ses douze plus gros contrats depuis sa fondation en 1972. Il s'agit de la vente, évaluée à 13,5 millions de dollars, de téléphones mobiles et de pièces de rechange au Carphone Group, de Bath (Angleterre).

**Ça mord dans les pays de l'Est**

Cette année, le Canada vendra pour près de 6 millions de dollars de poisson transformé à Cuba, à l'Union soviétique et à l'Allemagne de l'Est. Cuba achètera pour 2 millions de dollars de poisson, l'Allemagne de l'Est pour 2,1 millions et l'Union soviétique a commandé 2 600 tonnes de hareng salé, d'une valeur de 1,8 million de dollars.

**Sofati prend la route d'Algérie**

La Société pour l'expansion des exportations vient d'annoncer la signature de deux affectations d'une valeur globale de 6,9 millions de dollars aux termes d'une ligne de crédit conclue avec la Banque algérienne de développement. Ces affectations couvriront les majorations de prix des biens et des services en vue de la construction, par Sofati Ltée de Montréal, de 18 centres d'entretien de camions et de 16 centres d'entretien d'autobus en Algérie.

**L'Inde offre de gros débouchés**

*(Suite de la première page.)*

l'intention du secteur de l'électronique. Ces stimulants, à très large portée, visent à attirer l'investissement et à encourager le développement technologique de l'Inde. Ils comprennent une réduction des droits douaniers sur l'importation de produits électroniques.

Cette série de mesures a fortement stimulé la croissance de l'industrie électronique en Inde, qui connaît un taux phénoménal de croissance annuelle de 35 % depuis deux ans. On prévoit des investissements de l'ordre de 33 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années.

Les membres de la mission canadienne ont déclaré que la présentation de leurs produits avait partout reçu un accueil des plus enthousiastes.

Cette mission, organisée par le Conseil de commerce Canada-Inde et son organisation soeur en Inde, et parrainée par la Direction de la coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international, comprenait aussi des représentants de la William G. Hutchison & Co., de la Cybernex, de la Semi-Tech Microelectronics Corp., du Mitek Group, de la Mindflight Technology et

**Service régulier de conteneurs en Asie**

Le port de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) offrira dorénavant un service hebdomadaire régulier de transport de conteneurs, qui permettra aux exportateurs canadiens d'acheminer très rapidement leurs produits vers le Sud-Est asiatique et l'Extrême-Orient.

Les neuf navires de la Neptune Orient Lines Ltd. (NOL) feront cap vers l'Est pour traverser le canal de Suez et desservir les ports du Sud-Est asiatique et de l'Extrême-Orient, pour ensuite traverser le Pacifique et, passé le canal de Panama, remonter la côte est nord-américaine avec des escales à Charleston (Caroline du Sud), Norfolk (Virginie), New York et Saint-Jean.

La NOL est représentée au Canada par la Universal Cargo Services Inc., qui relève du Canadien Pacifique de Montréal.

**Faire front commun**

Les premiers ministres des trois provinces maritimes ont convenu de faire front commun pour mieux s'attaquer au marché international.

L'une des premières initiatives découlant de cette décision pourrait être l'ouverture d'un bureau commercial conjoint à Boston, pour stimuler les échanges commerciaux avec le nord-est américain, un marché traditionnel des Maritimes.

Les premiers ministres ne perdent cependant pas de vue le marché en bordure du Pacifique, qui présente d'énormes possibilités pour les exportateurs des Maritimes.

de la firme Dilworth, Secord, Meagher and Associates.

Pour de plus amples renseignements sur le Conseil de commerce Canada-Inde, appeler M. Ian Kapoor aux bureaux de l'organisme à Ottawa, au (613) 238-4000. Pour des renseignements sur les possibilités commerciales en Inde, appeler le centre Info-Export.

**Après deux années d'efforts, ça roule**

Une société canadienne vient d'obtenir son premier contrat à l'étranger, effectuant ainsi une entrée spectaculaire sur les marchés d'exportation.

En effet, la Canadian Wheelchair Mfg. Ltd. signait récemment un contrat d'aide technique de 600 000 \$, étalé sur dix ans, avec la Surgimed (Private) Ltd., de Harare (Zimbabwe).

La société de Mississauga (Ont.) offrira la formation, la technique de fabrication, l'équipement, les pièces et les fournitures nécessaires à la production locale de 2 000 fauteuils roulants par an.

Le contrat est l'aboutissement de deux années de négociations pilotées par le programme de Coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international et la Canadian International Technology Exchange Corp., une société de Toronto qui aide les petites et moyennes entreprises canadiennes à effectuer le transfert de leur technologie vers des pays en voie de développement.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français       Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

*(Also available in English)*

**CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'Information au Canada.**  
**Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.**  
**Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.**  
**INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).**  
**Télex: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.**

ISSN 0823-3349

**Canada**

EA  
C/6  
#12  
DOCS c.1

# Canadexport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 No. 12

JUNE 17, 1985

## \$billion trade record

# Larger world market share target of export program

An External Affairs' export promotion program which helped land more than \$1-billion worth of world sales for Canadian companies in the last fiscal year, is taking aim at an even larger share of international markets.

More than 375 projects — from national exhibits at more than 155 international trade fairs, to incoming buyers' missions where potential buyers are brought right to Canadians' doorsteps — are being planned this year under the Department's Promotional Projects Program (PPP).

The PPP program, and a sister program, the Program for Export Market Development (PEMD), are described by trade officials as basic export tools for any company trying to develop export markets for their products.

Under the program this year, national exhibits of Canadian products will be organized in more than 50 countries and involve in excess of 1,000 Canadian firms. It was through national exhibits at 190 world trade fairs last year that Canadian firms landed the bulk of their \$billion worth of export business through the program.

This year's program will also result in 90

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA



MUSIKMESSE

Frankfurt's popular Musikmesse is just one of many in PPP program.

incoming buyers' missions and seminars which will take more than 600 business people to 65 countries, as well as co-ordinating some 131 incoming buyers' missions and visits bringing almost 1,000 foreign officials and business representatives from more than 60 countries to Canada.

The program, which produces about \$60 worth of export sales for every promotional dollar spent, has built an enviable record of export success stories, according to trade officials.

They point, in particular, to last year's Canadian fur show in Montreal where \$43.4-million worth of business was rung up, largely due to the dozens of foreign buyers brought to the show under the Promotional Projects Program.

The bulk of the furs — \$32.7-million worth — exhibited by 69 Canadian

Turn to Page 4 — Trade

Here's how  
to trade  
with Japan

— Page 2



# U.S. export service offers opportunity

A service launched in the United States less than three years ago is giving Canadian exporters access to a multi-billion-dollar-a-year U.S. public procurement.

That same service now is being used by 36 Nova Scotia companies in a one-year pilot project sponsored by the Nova Scotia Department of Development and External Affairs.

"In only its first few weeks," according to trade officials at External Affairs, "the project is proving very successful."

The service, provided by BidNet Inc. of Bethesda, Maryland, gives subscribers immediate information — right down to the product or service line of interest to the subscriber — on bids issued by the United States' public procurement sector.

That sector, say BidNet officials, last year purchased \$268-billion in goods and services. Coupled with U.S. federal government procurements, to which BidNet

Turn to Page 3 — BidNet

# Canada's aerospace industry struts its stuff at Paris Air Show

Paris — Sales of more than \$100-million and strong hopes of much more to come resulted from a record Canadian presence of 40 companies at the 36th Paris Air Show which wrapped up here early last week.

Of that \$100-million, at least \$71-million was in foreign sales and included such coups as:

- A \$30-million order for deHavilland

Aircraft for three Dash-7 aircraft for South China's Shenzhen Airline Corp.;

- A \$23-million U.S. Navy order for Indal Technologies Inc. of Mississauga, for a cable recovery system to help helicopters land safely on ships, and a \$4-million sale to Japan's Defence agency;
- A \$13-million order for Menasco Aerospace of Oakville, Ont. to design and make flight control activators for the Netherland's Fokker 100 aircraft;
- A \$1-million contract for Aerotech International of Winnipeg for portable heating systems for Dutch and Italian armies;
- An order for 80 emergency locator transmitters from Leigh Instruments for two British helicopter companies. Price was not disclosed.

"The Canadian aerospace industry is

Turn to Page 6 — Paris

## Surplus near record

Canada recorded a \$2.2-billion trade surplus in April — its third largest-ever monthly surplus. Both exports and imports eased slightly during the month to \$10.1-billion and \$7.9-billion respectively, but the annual surplus is expected to top \$20-billion again.

## INSIDE:

- Saudi's offering Canadians good opportunity at trade fairs in that Kingdom this fall ..... 5
- Marketing opportunities from Canada's posts abroad ..... 2
- Intensive marketing pays off with major sale in Norway .... 3
- Looking for food sales in the U.S.? ..... 4



Marketplace

**Syria** — Damascus company has issued tenders, closing date July 10, for the supply, installation and commissioning of two water softening plants with flow capacity of 6,600 imperial gallons per hour. Canadian Embassy will courier documents, at cost, to interested Canadian companies. A Damascus company whose president is Canadian honorary commercial representative is willing to represent Canadian firms in this project. Contact Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: 23080 (CANAD JO).

**Nassau** — Bahamas Electricity Corp. seeks Canadian sources of generating equipment for up to four family-island locations. Needed are prime mover units (480V 60HZ) from 400KW to 1500KW, remote-mounted radiators, engine control and distribution control panels. Each location is likely to have five engines, probably three at 400KW and two at 900KW. Suppliers should contact Vincent Johnson, Deputy General Manager, Bahamas Electricity Corp., P.O. Box N7509, Nassau, Bahamas.

**Egypt** — Canadian contractors are invited to prequalify for a World Bank-financed port rehabilitation project in Port Said. Involved is construction of a deep-water, multi-purpose berth (820 feet long) of reinforced concrete deck, supported by 164-feet-long steel circular piles. Support facilities — water, drainage, electrical systems — must also be provided. Invitations to bid this September will be furnished only to those contractors who have prequalified. Submissions should be sent as soon as possible to Port Said Port Authority Head Office, 24 Mamoura, Tarh el Bahr, Port Said, Egypt. Telex: 62223 PORTA UN.

**Sweden** — The Medical Board of the Armed Forces is issuing tenders for the supply of 10,000 units of outer packings in plywood, for delivery ending in April, 1986. Companies interested in tendering during August of this year, should submit details by June 28 to Forsvarets sjukvardsstyrelse, Enheten for fornodenhetsforsorjning, Karolinen, S-65180 Karlstad, Sweden.

**Athens** — Canadian Embassy here will supply, at cost of \$45.00 to \$50.00, tender documents to companies interested in supplying the Hellenic Telecommunications Organization with three phototelegraphy transmitters, two phototelegraphy receivers, spares and accessories, and photographic material for printing 4,000 photographs. Tenders must maximize local content as Greek manufacturers are to produce and assemble similar equipment for export. Tenders must be received by July 10. Interested companies contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: 215584 (DOM GR).

# Taking mystery out of trade in the Japanese marketplace

Canadian trade officials are trying to take some of the mystery out of exporting to Japan.

Although a country of considerable debate in Canadian trade circles, the business of actually selling products in that marketplace continues to baffle many of this country's exporters.

But it shouldn't, according to trade officials at External Affairs who point to growing opportunities in numerous sectors for small and medium-sized Canadian firms.

For example, they say, just look at:

- the Canadian instrument manufacturer surprised recently by orders from a Japanese industrial giant which needed a reliable instrument supplier for short-runs;
- the small Canadian firm which received a large order from a Japanese company for its wooden spindles for assemble-it-yourself shelving. "Do-it-yourself" home projects, they later learned, have been discovered by the Japanese;
- the Canadian food company that, after participating four times at a Japanese trade fair, finally landed its first major order.

Trade officials say that Japanese companies face the same difficulties in foreign markets as Canadian exporters but have built a solid international reputation through such strengths as superior products, technological innovation or refinement and assured delivery time.

For Canadian companies wanting to break into the Japanese marketplace, having the right product and honoring delivery times and servicing requirements, are the keys to successful sales.

"The Japanese market changes just as any other market does," trade officials point out. "The do-it-yourself trend, for example, offers sales opportunities, but more market intelligence is needed. Canadian companies have to know what is going on there, and the Japanese have to know what's available."

"You cannot sell in Japan by remote control or long distance," he adds. "For many reasons, initial negotiations cannot be conducted by telephone or telex. You need to make that important personal contact."

Trade officials suggest that companies which cannot afford to send sales personnel to Japan, simply pool funds with other firms to send an agent. That agent, they add, should be accompanied by an interpreter.

The Canadian embassy in Tokyo which maintains a staff of commercial officers to help Canadian exporters establish markets in that country, can provide information on interpretation services.

Trade officials say the principal means of entry into the Japanese market are by:

- participation in an international trade fair,



Another shipment of Canadian products is offloaded from a CP Air flight at Tokyo International Airport.

- participation in a federal government "solo" show or special exhibit at the Canada Trade Centre in Sunshine City;
- as a member of an outgoing mission to Japan, such as a mission on telecommunications or automotive parts;
- a privately-sponsored visit and pre-arranged calls.

Trade specialists at External Affairs or designated trade personnel at regional Department of Regional Industrial Expansion offices, can provide exporters with a broad range of market intelligence about Japan.

With recently announced changes by the Japanese government opening new doors to foreign products, trade personnel can give companies a "quick fix" on the possibility of Japanese acceptance of their products.

Those same specialists can also indicate if a company qualifies for assistance under External Affairs' Program for Export Market Development which has a variety of categories covering trade fair participation, assistance with innovation or new market development.

Trade officials suggest that, in some cases, products can be developed on a licensing basis, through technological transfer or by participation by Canadian companies in joint ventures with Japanese companies.

Several guide books are suggested for anyone interested in trading with Japan, including External Affairs' own guide — "Japan — A guide for Canadian exporters" which is the export sales equivalent of a one-minute manager, and also the Canadian Export Association's "Export Roadmap" a guide published in collaboration with External Affairs and DRIE.

For more information on exporting to Japan, call External Affairs' Info Export hotline, 1-800-267-8376.



# Fathom's sonar picks up Norwegian contract

An intensive marketing effort over several years has paid off for a Mississauga, Ont. company.

In the face of stiff European competition, Fathom Oceanology has been awarded a \$7-million contract to supply variable depth sonar equipment to the Norwegian Defence Ministry.

The equipment will be used in modernization of five frigates, an operation similar to Canada's Destroyer Life Extension (DELEX) Program.

Both Canada and Norway export a wide range of defence products to each other's markets and, say officials, the Fathom sale is a solid indication of the potential for increased Canadian-Norwegian defence trade.

Canada's major defence-sector exports to Norway have included CF-104 aircraft and radio spares. More recently, Canadian exports consisted of navigational equipment, aircraft engine and vehicle spares, ammunition, air-to-ground rockets and components, chemical agent detection paper, printed

circuit boards and specialized castings.

A memorandum of understanding has been in place between the two countries since 1977 which agreed to co-operative research development and production of defence equipment. Annual meetings are held — the next one in Canada sometime this fall — to help identify areas of potential co-operation.

For more information, contact E. Lewis at the Overseas Division of External Affairs' Defence Programs Bureau, Tel: (613) 996-4811.

# BidNet extends sales reach for small export companies

Continued from Page One  
also has access, there was an additional \$320-billion in purchases. That's a market worth a \$588-billion potential.

"For Canadian manufacturers," says Doug Paterson of External Affairs' U.S. Trade & Investment Development Bureau, "the service amounts to having a nationwide U.S. sales representative submitting pertinent and immediate buying opportunities."

The BidNet approach is a relatively simple one.

Subscribers receive only those bid requests aimed at their market niches. The notices or bulletins are sent via computer to on-line subscribers or by telex, or other

forms of rapid-delivery service.

If a company is interested, it notifies BidNet and, in a matter of hours, receives a complete bid package. After that it's in the hands of the company and the potential purchaser.

With the BidNet system, say its proponents, companies that previously were late in bidding, or were unaware that bid offers even existed, can now extend their reach across the nation on time and without adding extra personnel.

"It's like having an extra set of eyes and ears in every city in the country," says Clyde Wheeler, sales manager for a U.S. communications marketing firm.

While the BidNet service is of great benefit to vendors, opening markets of unlimited potential — there are more than 10,000 purchasing jurisdictions in the U.S. — it also benefits the purchaser. Increased competition among bidders often results in purchasers paying a lower price for goods and services.

More information on the Nova Scotia project and on BidNet is available from Doug Paterson at External Affairs' U.S. Trade and Investment Development Bureau, Tel: (613) 993-5911.

# Exporters urged to try Caribbean

Canadian trade officials in Trinidad/Tobago are urging Canadian companies with agro-industrial capabilities to examine market opportunities in that region.

Primary areas of potential for exporters include processing and cold storage facilities.

The government of the area, according to External Affairs' officials, aims to develop a primary, small-scale processing operation. It will emphasize the milling of cereals, new technology for juicing of fruits, dry/salting of fish, drying of pulses and nuts, freezing of eggs, extraction of oil (sesame), and packaging of vegetables.

In the area of cold storage, emphasis will be on chilling facilities for vegetables, cool rooms for eggs, and chillers and freezers for fish and meat.

Interested Canadian companies should advise Canada's high commission in Port-of-Spain of their capabilities in these areas. Contact H. Jacob Kunzer, Canadian High Commission, Huggins Bldg., 72 South Quay, P.O. Box 1246, Port-of-Spain, Trinidad and Tobago. Telex: (Destination code 294) 22429. Answerback: 22429 (DOMCAN WG).

# EDC backs sales

Potential export sales of \$26.89-million (U.S.) to 12 countries are being supported by the Export Development Corp. under various financing transactions.

The sales, by 25 Canadian exporters and sub-suppliers, will create or maintain employment for one year in Canada for 1,075 Canadians.

Details of the transactions have not been disclosed.

# Trading houses must polish image — Kelleher

There's no quick fix solutions for the problems facing Canada's trading houses — despite their growing importance to Canada's trade balance, says International Trade Minister James Kelleher.

The trade minister, speaking to a national trading house conference in Toronto, said Canada's trading houses now account for more than 13 per cent of this country's annual exports and have done a "commendable job" in boosting international trade.

But for that sector to play a bigger role than it now does in increasing exports, he said, specific perceptions about their operations have to be addressed.

"There are doubters, in both the public and private sectors, people who question the international marketing capabilities of trading houses," the minister told delegates.

"I don't know why this perception prevails, but I do know this: The only way the doubts can be dispersed is for trading houses, in co-operation with other players in the Canadian economy, to find ways to improve their image and credibility."

A recent Trading House Task Force Report by Tom Burns, former president of the Canadian Export Association, made a good start in that direction, Kelleher said.

A new Council of Canadian Trading Houses which will provide an accreditation procedure for trading houses, possibly represent their interests at the federal level and promote their services to manufacturers and producers, should also make significant inroads into problems faced by that sector, the minister said.

External Affairs, Kelleher noted, has already

implemented some of the Task Force recommendations through establishment of a Trading House and Countertrade Division. That division, he said, acts as a focal point for trading houses in Ottawa and provides information and education on their role and function to both the public and private sector.

He also said a directive has gone out to all the Department's trade officers — both at home and abroad — to provide their fullest co-operation in helping trading houses increase their exports to both existing and new markets.

For more information on trading houses or countertrade, contact External Affairs' Trading House and Countertrade Division, Tel: (613) 996-1419. For more information on the new trading house council, call the Canadian Export Association, Tel: (613) 238-8888.

# Trade fair participation covers most sectors

Continued from Page One

exhibitors at the show, were snapped up by U.S. buyers, while European agents bought \$8.1-million worth and Japanese buyers, \$2.6-million.

Trade officials point out that it takes just a few basic steps to establish eligibility under the program.

Firms, they said, should first have a product or service that's exportable and will hold up in world markets and then approach either a regional office of the Department of Regional Industrial Expansion, provincial trade office which can nominate them to DRIE, or contact, directly, External Affairs' geographic trade development desks.

The trade fairs that Canada will take part in this year cover the gamut, as far as exhibits go. They run from offshore oil exploration equipment to urban transit, agricultural machinery, electronics equipment and components, sporting goods, toys, furs, foodstuffs and beverages.

In fact, trade officials point out, exhibits will cover virtually every major and, many minor, sectors in which Canadian companies have expertise and whose products and services are competitive on world markets.

And, though the principal venues for these trade activities continue to be the U.S. and Europe — and to a lesser, but still important degree, the Middle East and South America — there is a noticeable increase in activity in markets of the Pacific



*Fishery Products Inc., of St. John's, Nfld., took advantage of Canadian participation at the New York Metro Food Service Show earlier this year in Uniondale to introduce U.S. buyers to its "Sea Nuggets" and other products. The firm was among six from Canada at the show — just one of many chosen by External Affairs to help Canadians tap into food markets in major U.S. metropolitan areas. The "nuggets" — egg-shaped pieces of deep-fried battered codfish — went like hotcakes, according to company representatives Claudette Comet and Tom Mahan.*

Rim, particularly Hong Kong and China.

For more information on the program contact Info Export toll-free, or any of the following geographic trade development desks at External Affairs:

**Europe** — J.A. Quarrington, Tel: (613) 996-5555;

**Pacific and Asia** — Ken Tyrrell, Tel: (613)

995-1677;

**Africa and Middle East** — George Debbane, Tel: (613) 990-5983;

**United States** — Paul Hubbard, Tel: (613) 993-5911;

**Latin America, Caribbean and Central America** — Paul Schutte, Tel: (613) 996-5358.

## Looking for food sales in the U.S.?

**Buffalo** — Looking for increased food sales in the U.S.?

External Affairs will be holding food and beverage fairs in Buffalo, N.Y. and Beachwood, Ohio, next fall.

The Buffalo show is slated for the Sheraton Inn East, East Walden Avenue, Oct. 10, while the Cleveland Food and Beverage Fair is to take place in the Beachwood Marriott Inn, in Beachwood, Nov. 7.

Both promotional events are designed to assist Canadian food and beverage exporters in developing and expanding product sales in these lucrative American markets.

The shows are attended by members of the American food industry, including wholesale buyers, brokers and distributors interested in Canada as a long-term source of food and beverage products.



*Canadian foods and beverages are playing an increasingly important role at U.S. mealtables.*

Interested Canadian participants should first check with the United States Food and Drug Administration before selling their products in American retail outlets.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call Info Export.

## Mexican mine show offers good prospects

**Mazatlan** — Canadian mining specialists are already lining up for a chance to dig deep into the Mexican market through participation at a major mining show here this fall.

Organized in conjunction with the XVI National Convention of the Mexican Association of Mining, Metallurgical and Geological Mining Engineers, the mining show will be held in this Pacific coast city Oct. 27-31.

The ten Canadian companies which participated in the 1983 show in Guadalajara surfaced with more than \$5-million in sales prospects.

Mexico is in constant need of new and modern mining equipment.

Companies participating in the show and intending to present technical papers at the Convention should contact Tom Beaton at DRIE in Ottawa, Tel: (613) 992-4082.

For more information on the show or details on how to participate — recruiting has already started — contact Margaret Patrick at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-2268, or call Info Export.

Twin fairs recommended

# Saudi marketplace offering huge potential for exporters

Riyadh — Saudi Arabia, the world's fastest growing industrial market, is inviting Canadian industry sector and transportation companies to attend two shows here this fall.

SAUDI-INDUSTRY and Manpower Training '85 and SAUDI-TRANSPORTATION, Distribution Services and Commercial Vehicles Show '85 will be held simultaneously in Riyadh's new exhibition Centre, Nov. 10-14.

And with Saudi Arabia in the midst of an industrialization program unrivaled in the Western World, the shows are likely to attract a lot of interest in the huge opportunities opening up there.

For companies interested in joint ventures, capital equipment sales and service contracts, SAUDI-INDUSTRY will offer an excellent chance to get in on this multi-billion dollar market.

Priority in the Kingdom's industrial expansion is being given to capital-intensive, high technology joint ventures designed to diversify the economic base and reduce dependence on imports and oil revenues.

This has created an enormous demand for the latest in industrial technology, capital equipment and training know-how.

Sectors expected to offer the greatest potential at the show include petrochemicals, engineering, consumer goods, operations and maintenance, agri-industry and construction.

In the petrochemical industry alone, Saudi Arabia's massive \$10-billion (U.S.) investment makes it one of the world's most lucrative markets for joint venture partners.

Other petrochemical opportunities abound for chemical engineering contractors specializing in the design and construction of turn-key production units and supplies of related equipment.

## Singapore show opens up sales

Singapore — It was only lack of space which prevented more of Canada's top telecommunication companies from displaying their products here last month at one of Asia's most important trade and communication centres.

The highly popular event — Singapore's ASIA TELECOM 85 — marked the first time the International Telecommunication Union (ITU) organised a special session of its Forum and Exhibition, held every four years in Geneva.

Although the show produced no on-site sales — it doesn't involve "over the counter" merchandise — conservative estimates put the anticipated 12-month Canadian sales from the show at \$15-to-\$20-million.

The show marked the creation of a new type of specialised communications exhibition and conference of world-wide scope, focusing on particular areas in telecommunications.

Industrial development possibilities are also available in fertilizers, plastics, synthetic rubbers and fibres, soaps and detergents, paints, adhesives and explosives.

And in order to give top priority to its own workforce, the Kingdom will be spending millions on industrial manpower training — a sector which will also be featured at the show — opening up new opportunities for Canadian expertise in that field.

As for the second show, SAUDI-TRANSPORTATION, it will focus on distribution and materials handling.

Products that will be exhibited include cranes, semi-trailers, lift-trucks, forklift trucks and general handling equipment, trucks, trailers, locomotives, rail cars and forwarding services.

Other exhibits at the show will range from packaging materials and equipment, storage and warehousing products and systems to container manufacturing and leasing, commercial vehicles and automotive products.

The combined events are expected to attract all key Saudi decision-makers, ranging from public and private specifying and procurement authorities to investors, entrepreneurs and partners.

Visitors invited to the shows include ministers, planners, economists, engineers, senior officials from major agencies and corporations, bankers, delegates from neighboring Gulf States, company officials, financial consultants, training and personnel officers from private and government sectors.

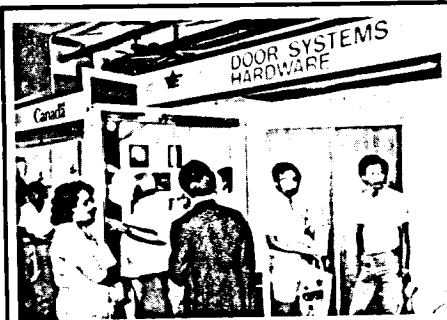
For more information on the shows or details on how to participate, contact Thérèse Gervais at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5981; or call Info Export.

And according to most participants in both Forum and Exhibition, the show's success was largely attributed to the two specific themes chosen for the event: integrated services digital network (ISDN) and mobile communications.

Both areas — involving telephone and all types of digital services on a switched basis as well as the rapidly expanding field of cellular radio — fall right within Canadian expertise.

Worldwide interest in both ISDN and public mobile telephone services, which are quickly becoming of increasing importance for telecommunication administrations in many parts of the world, hold great promise for Canadian exporters.

For more information on trade fairs and opportunities in the Asian and Pacific markets, contact Neil Peacock at External Affairs' Pacific Trade Division (PPTF), Tel: (613) 995-1678; or call Info Export.



Canadian building systems were popular attractions at Hong Kong's IBEX show.

## Canada finds a sales footing in Hong Kong

Hong Kong — Canada succeeded in getting a good foothold in the expanding Asian building market when it participated for the first time in IBEX 85 here earlier this month.

The 4th International Building Exhibition was attended by exhibitors from 16 countries, including 10 Canadian companies sponsored by External Affairs.

Although sales results are not yet available, most of the Canadian participants in the show were reportedly well pleased with sales prospects, contacts and the number of serious inquiries they received not only from Hong Kong but China, Malaysia and Taiwan as well.

Canadian products and services displayed at the show included patented wall systems, concrete waterproofing materials, metal ceiling systems and various hardware and space-saving doors and closet systems.

According to one satisfied Canadian exhibitor, the show proved "an excellent vehicle for introducing our products into new markets."

Ranked the top importer in Asia after Japan, Hong Kong offers numerous other market opportunities to Canadian companies — Canadian exports to Hong Kong reached \$218-million last year, a six per cent increase over 1983.

In addition to building materials and hardware, potential exports to Hong Kong include telecommunication equipment, computer hardware, electrical and electronics parts, paper and paper board, non-ferrous metals, petrochemicals, pharmaceutical products and foodstuffs.

Held every two years in Southeast Asia, the show's next edition, SIBEX 87, will move to Singapore in May 1987.

For more information on trade shows in Asia and the Pacific, contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or call Info Export.



# Paris: A door to bigger horizons

Continued from Page One

among the finest in the world, but it must export to survive," according to James Kelleher, Minister for International Trade who met with Canadian aerospace executives at the show. "It sells more than 80 per cent of its products abroad."

Dependence on exports applies to large corporations and small companies alike.

Litton Systems, of Rexdale, Ont. reports that 86 per cent of its production last year was to foreign buyers. Tiny Fell-Lab International, a family-owned textile firm in Hamilton, Ont., now devotes its entire production to protective blankets for the European space program, Olympus.

Said Litton spokesman Chuck Pittman: "We come to Paris to meet the heads of the civil aviation departments of 30 countries. The people you meet here can act fast if necessary. It was in Paris last time that we made the contact that led to the sale of search radar to the Finnish Air Force."

Don Fell, who runs Fell-Fab with his brothers and his brothers' sons, is a regular at world air shows. He picked up orders at the Singapore aviation show and then went on to Britain's Farnborough. He paid \$8,000 for his small stand at the Paris show — a small investment compared to Litton's basic outlay of \$120,000. But, still, that stand fee plus hotels and travel is not cheap.

Fell brushes aside the question of cost. "Paris is not expensive when you consider

the number of people you meet per dollar. Singapore introduced us to the Asian market and Paris is going to offer bigger horizons."

Fell sells his seatcovers to North American and other airlines and says that a stand at Paris shows old customers and potential buyers that "you mean business."

The small and medium-sized Canadian companies at Le Bourget airfield for the Paris show were all expanding — and looking at the whole world.

The show attracted an estimated 700,000 visitors. The Canadian presence included a Government chalet/restaurant where guests of Canadian companies were able to watch an opening-day fly-past of de Havilland aircraft, notably the Dash 8. The company's Dash 7 is to fly in and out of the new inner city airport in London's dockland, a major breakthrough in European inter-city travel. Paris provided the meeting place for de Havilland and Brymon Airways which will operate the Dash from within sight of St. Paul's cathedral.

Trade officials at External Affairs, which co-ordinated the Canadian presence at the 10-day show, say that almost 90 per cent of Canada's aerospace industry was represented at the air show.

Canadian aerospace industry sales last year hit a record \$3.4-billion, the bulk of which were export sales.

## Correction

CanadExport erroneously reported in its May 21 issue that Tom Burns would be involved in federal-provincial consultations on a new national trade strategy.

Federal-provincial discussions on the national trade strategy are being conducted by James Kelleher, Minister for International Trade. At their Vancouver meeting, trade ministers from the provinces and territories agreed there is an "urgent need for a comprehensive agreement to secure and expand our access to the U.S. market."

The next meeting of ministers is scheduled for October. Federal-provincial discussions will be pursued intensively over the summer by responsible trade officials.

Burns, the Special Co-ordinator for Market Access Consultations named by Kelleher last month, will be meeting with business, labor and other interested parties. His role as Special Co-ordinator was devised to provide "one-stop shopping" for those groups during the current phase of the government's consultations. He can be reached at (613) 996-5645.

## Trade Digest

### Cameroon deal expected

The SNC Group of Montreal, leader of the Elinka Communications Ltd. consortium, expects to sign a \$125-million contract to supply Cameroon with an air traffic control system. A member of the consortium, Raytheon Canada Ltd. of Waterloo, Ont., will make much of the hardware under the contract which is being funded by the Export Development Corp. and the Canadian International Development Agency.

### Textbook trade deal

Domtar Fine Papers Ltd., through its Cornwall, Ont. plant, will supply \$2.6-million worth of offset paper to Bangladesh for use in publishing children's textbooks. The bid was submitted by the Canadian Commercial Corp.

### Thanks to the buoys

Thirty jobs are to be created and \$30-million in sales are expected over the next five years, the result of a Dartmouth, N.S. company receiving \$155,591 under the federal Defence Industry Productivity program. Hermes Electronics Ltd. will use the money to buy equipment to make sonobuoys for the U.S. Navy.

### Sold — through expertise

Competitive pricing and internationally recognized expertise in the specialized field of flight simulation have won CAE Electronics Ltd. of Montreal a \$5-million order from Boeing Commercial Airplane Co. of Seattle, Wash. CAE will develop and build a Boeing 737-300 aircraft flight simulator, the second of the new B737-300 simulators to be built by CAE and its sixth simulator for the B-737 series of twin-engine commercial jets.

### European 'breakthrough'

Montreal's AES Data Inc. has made "a major breakthrough in Europe" with a \$2-million sale of office automation equipment to Deutsche Bundespost, West Germany's postal and telecommunications authority.

### Bagged cargo limited

The Canadian embassy in Riyadh advises that, effective Sept. 15, 1985, all ports in Saudi Arabia will be prohibited from importing bagged cargo in loose bags that weigh more than 110 pounds (50 kg). Bags weighing more than that will be handled only if they are pre-slung or palletised to allow safe handling by mechanical means.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C. 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name \_\_\_\_\_  
 Company or organization \_\_\_\_\_  
 Street address \_\_\_\_\_  
 City, province \_\_\_\_\_  
 Postal code \_\_\_\_\_  
 English  French  
 Please mail to: CanadExport (SC1), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.  
 (Add label on transfer)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada

BA1 EA  
CICF  
V3 F12  
DOCS c.1

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 12 LE 17 JUIN 1985

Des ventes d'un milliard

## Un programme qui vise à promouvoir les exportations

Un programme de promotion des exportations du ministère des Affaires extérieures qui a contribué à faire réaliser à des sociétés canadiennes des ventes à l'exportation de plus d'un milliard de dollars en 1984-1985, vise cette année à obtenir une part encore plus grande des marchés internationaux.

Le Programme des projets de promotion (P.P.P.) prépare cette année plus de 375 projets, allant de kiosques nationaux à plus de 155 salons commerciaux étrangers jusqu'à des visites d'acheteurs étrangers au Canada.

Selon les responsables du secteur commercial, le P.P.P. et un programme complémentaire, le Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), offrent des services fondamentaux à toute entreprise qui recherche des débouchés pour son produit.

Cette année, le Programme prévoit organiser des pavillons canadiens qui permettront d'exposer les produits de plus de 1 000 sociétés canadiennes dans plus de 50 pays. L'an dernier, c'est grâce aux kiosques canadiens érigés à 190 salons commerciaux internationaux que les entreprises canadiennes ont pu décrocher la plus grande partie du milliard de dollars de



MUSIHMESSSE

*Musihmesse de Francfort compte parmi les nombreux salons fort populaires visés par les programmes d'aide du Ministère.*

ventes à l'exportation appuyée par le P.P.P.

Cette année on prévoit également 90 missions et colloques à l'étranger, dans le cadre desquels plus de 600 gens d'affaires canadiens visiteront 65 pays. Par ailleurs, on s'attend à 181 visites, au Canada, d'un total de près de 1 000 hauts fonctionnaires et acheteurs étrangers de plus de 60 pays.

Le P.P.P. permet souvent à nos exportateurs de réaliser des transactions mémorables; d'ailleurs, en moyenne, chaque dollar investi en promotion en rapporte 60 en exportations.

Ainsi, l'an dernier, le P.D.M.E. avait permis d'inviter des dizaines d'acheteurs étrangers au Salon canadien de la fourrure, à Montréal.

Les chiffres d'affaires réalisés s'élevèrent à 43,4 millions de dollars, les 69 exposants canadiens du salon ayant réussi à vendre  
(Voir page 4: Des foires.)

## Belle envolée de l'aérospatiale canadienne au salon de Paris

Paris — La participation record des 40 sociétés canadiennes au 36<sup>e</sup> Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris, qui s'est terminé la semaine dernière, a rapporté au Canada plus de 100 millions de dollars de ventes sur place, avec de gros chiffres de ventes ultérieures prévues.

Sur les 100 millions, près de 71 millions

### Surplus quasi record

Le surplus commercial canadien a atteint 2,2 milliards de dollars en avril, soit le troisième plus important excédent mensuel à date. Avril a cependant connu un léger flechissement des exportations et des importations qui se chiffraient respectivement à 10,1 milliards et 7,9 milliards de dollars.

comprenaient des ventes à l'exportation, dont:

- une commande de 30 millions pour 3 Dash-7 de la de Havilland Aircraft, à la Shenshen Airlines Corp, en Chine méridionale;
- une commande de 23 millions, de la marine américaine, à la Indal Technologies Inc., de Mississauga, pour un système de recouvrement et de manutention visant à faciliter l'appontage des hélicoptères; ainsi que des ventes de 4 millions à la Défense japonaise;
- un contrat de 13 millions à la Menasco Aerospace, d'Oakville, pour la conception et la fabrication d'un mécanisme de contrôle pour les avions Fokker 100 des Pays-Bas;

(Voir page 6: Le Canada.)

**Le Japon vous est dévoilé**  
— Voir page 2.

## Ouvertures sur le vaste marché des États-Unis

Un service lancé il y a moins de trois ans aux États-Unis donne aux exportateurs canadiens la possibilité d'avoir accès au marché d'appels d'offres américains de plusieurs milliards de dollars par an.

Le ministère des Affaires extérieures et le ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse parrainent un projet-pilote d'un an permettant à 36 entreprises de la Nouvelle-Écosse d'avoir accès à ce service.

Après quelques semaines seulement, les résultats en sont déjà très encourageants.

Ce service, assuré par la BidNet Inc. de Bethesda (Maryland), donne instantanément à chacun de ses abonnés des renseignements précis, y compris le produit ou le service, sur tous les appels d'offres lancés par le secteur public américain.

Selon BidNet, la valeur de ces appels d'offres du secteur public américain s'est élevée l'an dernier à 268 milliards de dollars. Mais puisque BidNet donne égale-  
(Voir page 3: BidNet.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- Des foires jumelles ouvrent de nouveaux débouchés sur le vaste marché d'Arabie ..... 5
- Tuyaux pour mieux percer le « mystère » japonais ..... 2
- La Norvège s'ouvre toute grande à la détection canadienne ..... 3
- De nouveaux salons alimentaires au menu aux États-Unis ..... 4

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

MARCHÉS MONDIAUX

**Suède** — Le Conseil médical de l'armée suédoise a lancé des appels visant la fourniture de 10 000 boîtes de contre-plaqué pour livraison fin avril 1986. Les sociétés intéressées à soumissionner en août devraient envoyer tous les détails pertinents d'ici le 28 juin, à Forsvarets sjukvårdsstyrelse, Enheten för fornödenhetsförsörjning, Karolinen, S-65180 Karlstad, Suède.

**Grèce** — L'ambassade du Canada à Athènes transmettra, sur remboursement de frais de 45 à 50 \$, les documents d'appels d'offres aux sociétés intéressées à fournir à la Hellenic Telecommunications Organization trois émetteurs et deux récepteurs de phototélégraphie, leurs pièces de rechange et leurs accessoires, et du matériel photographique pour le tirage de 4 000 épreuves. Les soumissions doivent accorder la plus grande importance au contenu local. L'appel d'offres se termine le 10 juillet. Les sociétés intéressées peuvent communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléc: (code de destination 601) 215584. Indic: 215584 (DOM GR).

**Syrie** — Une société de Damas vient de lancer des appels d'offres se terminant le 10 juillet pour la fourniture, l'installation et la commission de deux usines d'adoucissement de l'eau, d'une capacité de 6 600 gallons impériaux l'heure. L'ambassade canadienne fera parvenir les documents pertinents, moyennant des frais de messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada, P.O. Box 815403, Amman, Jordanie. Téléc: (code de destination 493) 23080. Indicatif: 23080 (CANAD JO).

**Égypte** — Un projet de remise en état d'un port, financé par la Banque mondiale, à Port Saïd, vise la construction d'un quai polyvalent en eaux profondes (de 820 pieds de long), avec une plate-forme de béton armé supportée par des piles circulaires d'acier de 164 pieds de long. Le projet englobe également les services auxiliaires (eau, drainage, électricité). Seuls les candidats retenus à l'étape d'admissibilité pourront participer aux appels d'offres en septembre 1985. Veuillez transmettre votre candidature le plus tôt possible au Port Saïd Port Authority Head Office, 24 Mamoura, Tarh el Bahr, Port Saïd, Égypte. Téléc: 62223 PORTA UN.

**Nassau** — La Bahamas Electric Corp. est à la recherche de fournisseurs canadiens d'équipement électrogène qu'on se propose d'installer à quatre emplacements dans les îles de l'archipel. Il faudra des moteurs primaires (480V 60Hz) d'une capacité de 400 à 1 500 KW, des radiateurs détachés et des panneaux de contrôle pour les moteurs et pour la distribution. Chaque emplacement comptera probablement cinq moteurs: trois de 400 KW et deux de 900 KW. Communiquer avec M. Vincent Johnson, Deputy General Manager, Bahamas Electricity Corp., P.O. Box N7509, Nassau, Bahamas.

Pour mieux percer sur le marché vaste et « mystérieux » du Japon

Les délégués commerciaux canadiens vont essayer de dévoiler certains des secrets de l'exportation vers le Japon.

On parle souvent du Japon dans les milieux des affaires canadiens, mais nombre de nos exportateurs se demandent toujours comment réussir à vendre des produits sur ce marché.

Pourtant, les délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures ont découvert des débouchés en pleine croissance dans bien des secteurs qui devraient intéresser la petite et moyenne entreprise canadienne.

Ils citent d'ailleurs quelques exemples:

- Une société canadienne de fabrication d'instruments qui, à sa grande surprise, a reçu une commande d'un géant industriel du Japon, alors que ce dernier cherchait un fournisseur fiable d'instruments fabriqués en petites quantités.

- Une société japonaise a passé une importante commande à une société canadienne qui fait des tiges de bois pour des étagères à assembler soi-même, une forme de bricolage que les Japonais commencent à découvrir, ce qu'ignorait la société canadienne.

- Une société canadienne du secteur alimentaire a participé quatre années de suite à une foire commerciale japonaise avant de décrocher son premier contrat important.

Selon nos délégués commerciaux, les exportateurs japonais ont autant de difficulté que les exportateurs canadiens à s'imposer sur les marchés étrangers, mais ils se sont acquis une solide réputation internationale fondée sur la qualité supérieure du produit, le caractère innovateur ou le raffinement technologique et le respect strict des délais de livraison.

Le marché japonais évolue comme tous les autres marchés. Ainsi, le nouveau marché du bricolage, fabrication-maison offre des débouchés intéressants, mais il faudra d'abord mieux le définir.

Au Japon, il est à peu près impossible de vendre par personne interposée ou par téléphone. Il est donc primordial d'établir un contact personnel pour y entamer des négociations et ainsi augmenter leurs chances de succès.

Nos délégués commerciaux suggèrent alors aux entreprises canadiennes qui n'ont pas les moyens d'envoyer un représentant des ventes au Japon de mettre en commun leurs ressources avec d'autres sociétés dans la même situation pour y envoyer un représentant, tout en s'assurant qu'il soit accompagné d'un interprète.

L'ambassade du Canada à Tokyo compte un service d'agents commerciaux qui aident les exportateurs canadiens à mieux définir leurs marchés au Japon et qui peuvent les renseigner sur les services d'interprétation.

Selon nos délégués commerciaux, les principales façons de percer sur le marché



Une autre cargaison de produits canadiens arrive à l'aéroport international de Tokyo à bord d'un avion CP Air.

japonais sont les suivantes:

- participation à une foire commerciale internationale;

- participation à une exposition spéciale ou à un salon exclusivement canadien organisé par le gouvernement fédéral au Centre de commerce du Canada;

- participation à une mission commerciale au Japon, dans un secteur comme les télécommunications et les pièces d'automobile;

- visite privée, bien planifiée au préalable.

Les spécialistes du ministère des Affaires extérieures ou de certains bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) sont en mesure de fournir aux exportateurs un large éventail de renseignements commerciaux sur le Japon.

Le gouvernement japonais a récemment ouvert le marché à certaines catégories de produits étrangers. Nos délégués peuvent donc vous dire rapidement quelles sont les chances que votre produit y soit accepté.

Ces mêmes spécialistes peuvent également indiquer à une société si elle a droit à une aide en vertu du Programme de développement des marchés d'exportation, qui comporte divers volets comme la participation à des foires commerciales, l'aide à l'innovation ou l'expansion des marchés.

Par ailleurs, plusieurs documents de référence sont disponibles pour ceux qui s'intéressent au commerce avec le Japon, dont le *Guide de l'exportateur canadien* — Japon du ministère des Affaires extérieures, qui résume quantité de faits pertinents sur le Japon et son marché, ainsi que *Les exportations: feuille de route*, un guide publié par l'Association canadienne d'exportation, en collaboration avec le ministère des Affaires extérieures et le MEIR.

Pour plus de détails sur l'exportation vers le Japon, appeler sans frais le centre Info-Export, au 1-800-267-8376.

## Détection canadienne en mer norvégienne

Plusieurs années de commercialisation intense viennent de porter fruit pour la Fathom Oceanology Ltd., de Mississauga (Ont.).

Devançant une rude concurrence européenne, la Fathom a décroché un contrat de 7 millions de dollars visant la fourniture, au commandement maritime de la Défense norvégienne, de sonars à profondeur variable.

L'équipement est destiné à la modernisation de cinq frégates, dans le cadre d'un programme similaire à celui de remise en état

des destroyers au Canada.

Nos deux pays s'échangent déjà un large éventail de produits de défense. Cette transaction laisse donc prévoir un accroissement du commerce de matériel de défense entre le Canada et la Norvège.

Les principaux produits de défense qu'a exportés le Canada vers la Norvège comprennent des pièces de rechange de l'avion CF-104 et de radio. Depuis quelque temps, le Canada exporte également de l'équipement de navigation, des pièces de rechange pour

moteurs d'avions et véhicules, des munitions, des missiles air-sol et leurs composants, du papier pour la détection d'agents chimiques, des plaquettes de circuits imprimés et des pièces moulées spéciales.

Pour plus de renseignements sur le commerce du matériel de défense entre le Canada et la Norvège, communiquer avec M. E. Lewis, Direction outre-mer (TDO), Direction générale des programmes de défense, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4811.

## BidNet offre tout un réseau de ventes aux entreprises

(Suite de la première page.)

ment accès aux appels d'offres du gouvernement américain qui se sont élevés à 320 milliards de dollars, la valeur totale de ce marché a atteint 588 milliards de dollars l'an dernier.

Selon M. Doug Paterson, de la Direction de la commercialisation aux États-Unis, au ministère des Affaires extérieures, un abonnement à BidNet équivaut aux services d'un représentant des ventes qui signifierait, dès que disponibles, tous les débouchés à l'échelle des États-Unis.

Le principe de BidNet est relativement simple. Les abonnés reçoivent par ordinateur, télex ou toute autre forme de communication rapide les renseignements

### Ventes à 12 pays

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient d'approuver diverses transactions de financement qui appuieront des ventes éventuelles à l'exportation, évaluées à 26,9 millions de dollars US, vers 12 pays.

Ces ventes, qui touchent 25 exportateurs et sous-traitants, permettront de créer ou de maintenir de l'emploi pendant un an pour 1075 Canadiens.

Les détails n'ont pas encore été révélés.

## Il faut redorer l'image des maisons de commerce

Le ministre canadien du Commerce extérieur, M. James Kelleher, déclarait récemment qu'il n'y a pas de solution miracle aux problèmes qu'éprouvent les maisons de commerce, malgré leur importance croissante dans nos échanges commerciaux.

Le Ministre, qui prenait la parole à Toronto devant des représentants des maisons de commerce, a précisé que les maisons de commerce participaient maintenant à plus de 13 % des exportations canadiennes et qu'elles avaient déployé des efforts exemplaires à l'expansion du commerce extérieur.

«Cependant, il y a des sceptiques, déclarait M. Kelleher, tant dans le secteur public que dans le secteur privé, des gens qui s'interrogent sur les capacités des maisons de commerce au chapitre de la commercialisation internationale.»

Je ne sais trop pourquoi cette perception subsiste, mais je sais que les doutes ne

sur tous les appels d'offres qui correspondent à leur secteur du marché.

Si l'abonné est intéressé, il en avise BidNet dont le rôle se limite à faire parvenir, quelques heures plus tard, le dossier complet de l'appel d'offres.

Grâce à ce réseau, les sociétés qui auparavant étaient informées trop tard des appels d'offres ou qui n'en entendaient jamais parler peuvent maintenant savoir rapidement ce qui se passe dans leur secteur partout aux États-Unis, sans même embaucher un employé supplémentaire.

Les États-Unis comptent plus de 10000 services d'achat qui émettent des appels d'offres. Par ailleurs, le service BidNet présente de grands avantages non seulement pour les vendeurs, qui ont ainsi accès à d'énormes marchés, mais également pour les acheteurs qui peuvent souvent réaliser des économies grâce à une concurrence plus vive, attribuable à un plus grand nombre de soumissionnaires.

Pour de plus amples renseignements sur le projet de la Nouvelle-Écosse et le réseau BidNet, communiquer avec M. Doug Paterson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911.

pourront être dissipés que si les maisons de commerce, de concert avec les autres intervenants de l'économie canadienne, trouvent des façons d'améliorer l'image et la crédibilité du secteur. » Récemment, le président du Groupe de travail sur les maisons de commerce extérieur, M. Tom Burns, déposait son rapport, une étape importante dans cette direction.

Par ailleurs, la formation d'un nouveau Conseil des maisons de commerce canadiennes, qui assurerait l'accréditation des maisons de commerce, pourrait leur permettre d'être représentés au niveau fédéral et faire connaître aux fabricants et aux producteurs les services qu'offre le secteur, ce qui devrait contribuer à résoudre certains problèmes.

M. Kelleher a ajouté que le ministère des Affaires extérieures avait déjà mis en œuvre

## L'agro-alimentaire dans les Antilles

Les sociétés canadiennes du secteur agro-alimentaire auraient tout intérêt à étudier les débouchés commerciaux des îles de la Trinité-et-Tobago.

Selon des responsables du ministère des Affaires extérieures, les installations de transformation et d'entreposage à froid offrent les possibilités les plus intéressantes.

Le gouvernement des îles a l'intention d'implanter une petite usine de transformation primaire. Les activités seront axées sur la meunerie des céréales, les nouvelles techniques d'extraction des jus de fruits, le séchage et le salage du poisson, le séchage des légumineuses et des noix, la congélation des œufs, l'extraction de l'huile de sésame et l'emballage des légumes.

Dans le domaine de l'entreposage à froid, l'accent portera sur les installations de réfrigération des légumes, les chambres froides pour les œufs, et les réfrigérateurs et congélateurs pour le poisson et la viande.

Les sociétés canadiennes intéressées sont invitées à faire connaître leurs compétences en ce domaine à notre délégué sur place, M. H. Jacob Kunzer, Canadian High Commission, Huggins Bldg., 72 South Quay, P.O. Box 1246, Port-of-Spain, Trinité-et-Tobago. Télex: (code de destination 294) 22429. Indicatif: 22429 (DOMCAN WG).

certaines des recommandations du rapport du Groupe de travail en établissant une Direction des maisons de commerce et de la compensation, qui représentera les maisons de commerce à Ottawa et qui renseignera et sensibilisera les secteurs public et privé sur le rôle et la fonction des maisons de commerce.

Le Ministre a d'ailleurs déjà demandé à son personnel au Canada et à l'étranger de faire le maximum pour aider les maisons de commerce à accroître leurs débouchés actuels et à pénétrer de nouveaux marchés.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la Direction des maisons de commerce et de la compensation du ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1419. On peut se renseigner sur le nouveau Conseil des maisons de commerce canadiennes en téléphonant à l'Association canadienne d'exportation, au (613) 238-8888.

# Des foires commerciales à tous les goûts

(Suite de la première page.)

pour 32,7 millions de dollars de fourrures aux acheteurs américains, pour 8,1 millions aux acheteurs européens et pour 2,6 millions aux acheteurs japonais.

Les responsables du P.P.P. précisent que les critères d'admissibilité sont très simples.

Les sociétés doivent d'abord offrir un produit ou un service exportable, capable de soutenir la concurrence étrangère et, ensuite, communiquer avec un bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale, un bureau provincial du commerce qui pourra les référer au MEIR ou un bureau du ministère des Affaires extérieures chargé de l'expansion du commerce dans la région géographique visée.

Les foires commerciales auxquelles participera le Canada cette année couvrent à peu près tous les secteurs imaginables, entre autres le pétrole au large, le transport urbain, les machines agricoles, l'électronique, les articles de sport, les jouets, la fourrure et les aliments et boissons.

Ainsi, presque tous les domaines où les sociétés canadiennes possèdent les compétences nécessaires pour affronter la concurrence mondiale seront représentés.

Ces activités se concentreront encore sur les marchés des États-Unis et de l'Europe et, dans une moindre mesure, ceux du Moyen-Orient et de l'Amérique du Sud. Mais on constate cependant une



Les Sea Nuggets — des croquettes de morue — de la Fishery Products Inc., de St. John's (T.-N.), ont remporté un franc succès lors du New York Metro Food Service Show tenu à Uniondale (N.Y.). Cinq autres sociétés canadiennes figuraient parmi les quelque 300 exposants à cet événement de trois jours. Il s'agissait, pour cette société canadienne représentée par Claudette Comet et Tom Mahan, d'une excellente occasion de sonder l'énorme marché de l'alimentation de la mégalopole de New York et du New Jersey.

croissance considérable dans les marchés en bordure du Pacifique, en particulier à Hong Kong et en Chine.

Pour de plus amples renseignements sur le Programme, composer sans frais le numéro d'Info-Export (1-800-267-8376) ou appeler l'une des directions géographiques d'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures:

Europe — M. J.A. Quarrington, au (613) 996-5555;

Asie et Pacifique — M. Ken Tyrrell, au (613) 995-1677;

Afrique et Moyen-Orient — M. George Debbané, au (613) 990-5983;

États-Unis — M. Paul Hubbard, au (613) 993-5911;

Amérique latine et Antilles — M. Paul Schutte, au (613) 996-5358.

## Au menu: salons alimentaires US

**Buffalo** — Voici l'occasion d'augmenter la vente de produits alimentaires aux États-Unis.

Le ministère des Affaires extérieures tiendra, cet automne, des salons sur les produits alimentaires et les boissons à Buffalo (New York) et à Beachwood (Ohio).

Le salon de Buffalo aura lieu au Sheraton Inn East, East Walden Ave., le 10 octobre, tandis que la Cleveland Food and Beverage Fair se déroulera au Beachwood Merriott Inn, à Beachwood (Ohio), le 7 novembre.

Les deux événements devraient aider les exportateurs canadiens de produits alimentaires et de boissons à augmenter le chiffre de vente de leurs produits sur ces marchés américains très intéressants.

Les salons attireront des membres de l'industrie américaine des produits alimentaires, des acheteurs grossistes, des représentants et distributeurs qui considèrent le Canada comme une source à long terme de produits alimentaires et de boissons.

Les compagnies canadiennes intéressées devraient communiquer avec la United States Food and Drug Administra-



On trouve de plus en plus de boissons et d'aliments canadiens sur les tables américaines.

tion avant d'envoyer leurs produits aux points de vente américains.

Pour plus de renseignements sur ces salons ou sur la participation, communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; ou téléphoner au centre Info-Export.

## La prospection en profondeur

**Mazatlan** — Les spécialistes canadiens de l'exploitation minière s'apprentent à exploiter le filon du marché mexicain en participant à une foire commerciale qui aura lieu du 27 au 31 octobre, à Mazatlan, sur la côte du Pacifique.

Le Canada participera pour la cinquième fois à ce salon international, tenu tous les deux ans dans une ville différente du Mexique.

Le salon de 1983 à Guadalajara avait permis aux dix sociétés canadiennes participantes d'anticiper des ventes de plus de 5 millions de dollars.

Le Mexique a constamment besoin d'équipement minier nouveau et moderne. En plus d'investissements d'environ 500 millions de dollars en 1985, l'industrie minière mexicaine a besoin de remplacer de la machinerie, en grande partie de l'équipement souterrain, d'une valeur estimée à 100 millions de dollars.

Pour de plus amples renseignements sur le salon et la façon d'y participer (les inscriptions sont déjà en cours), téléphoner à Mme Margaret Patrick, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2268; ou appeler le centre Info-Export.



Foires jumelles

# Le pays à la plus forte croissance industrielle attend les exportateurs

Riyad — L'Arabie Saoudite, le pays affichant la plus forte croissance industrielle au monde, invite les sociétés industrielles et de transport du Canada à participer à deux salons prévus pour l'automne prochain.

Les salons SAUDIINDUSTRY (and Manpower Training 85) et SAUDITRANSPORTATION (Distribution Services and Commercial Vehicles Show 85) seront présentés simultanément au nouveau centre des expositions de Riyad, du 10 au 14 novembre.

Ces deux salons offrent donc une excellente occasion d'aller explorer les immenses débouchés qui s'ouvrent actuellement en Arabie Saoudite qui met en œuvre un programme d'industrialisation sans pareil dans le monde occidental.

Pour les sociétés qui s'intéressent aux entreprises conjointes, aux contrats de services et à la vente de matériel d'immobilisation, le salon SAUDI-INDUSTRY est l'endroit tout désigné pour s'attaquer à ce marché de plusieurs milliards.

Le programme d'expansion industrielle du Royaume accorde la priorité aux entreprises conjointes à technologie élevée et à forte densité de capitaux pour diversifier la base économique du pays et réduire sa dépendance à l'endroit des importations et des revenus pétroliers.

Cette situation crée une énorme demande pour les plus récents progrès en matière de technologie industrielle, de matériel d'immobilisation et de formation.

On estime que les secteurs les plus intéressants du salon seront ceux de la pétrochimie, de l'ingénierie, des produits de consommation, de l'exploitation et de l'entretien, de l'agro-industrie et de la construction.

L'Arabie Saoudite investit 10 milliards de dollars US dans le seul secteur de la pétrochimie, ce qui en fait l'un des marchés les plus attrayants pour l'entreprise conjointe.

## Ça communique... à Singapour

Singapour — Pour la première fois de son histoire, l'Union internationale des télécommunications organisait une présentation spéciale de son congrès et de son exposition ailleurs qu'à Genève, où l'événement se déroule à tous les quatre ans.

Cette fois, Singapour était l'hôte du salon ASIA TELECOM 85 et seul le manque d'espace a empêché un nombre plus imposant des grandes sociétés canadiennes de télécommunications d'exposer leurs produits.

Les produits présentés ne sont pas du genre à se vendre sur place, mais les 15 sociétés canadiennes participantes prévoient réaliser des ventes ultérieures d'au moins 15 à 20 millions de dollars.

La tenue de ce salon marquait l'arrivée d'un nouveau genre de salon et de congrès en télécommunications d'envergure mondiale, convergeant sur des domaines spécialisés des télécommunications.

Il existe également beaucoup de débouchés intéressants dans le secteur pétrochimique pour les entrepreneurs en génie chimique qui se spécialisent dans la conception et la construction d'unités de production clé-en-main et la fourniture de matériel connexe.

Le développement industriel présente aussi des possibilités dans les secteurs des engrais, des plastiques, du caoutchouc et des fibres synthétiques, du savon et des détergents, des peintures, des adhésifs et des explosifs.

De plus, afin d'accorder priorité à sa propre main-d'œuvre, l'Arabie Saoudite investira des millions dans la formation de la main-d'œuvre, un secteur qui sera d'ailleurs représenté au salon et dans lequel le Canada possède des compétences enviables.

L'autre salon, SAUDITRANSPORTATION, sera axé sur la distribution et la maintenance.

Les produits exposés comprendront des grues, des camions-remorques, des chariots élévateurs à fourche, des camions, des remorques, des locomotives, des wagons et des services de transport.

On pourra également y trouver des matériaux et de l'équipement d'emballage, des produits et des systèmes pour l'entreposage, des conteneurs, des véhicules commerciaux et des produits de l'automobile.

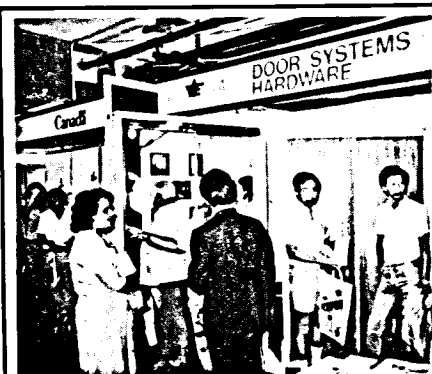
Les deux salons attireront les principaux technocrates saoudiens, les acheteurs et les responsables d'appels d'offres des secteurs privé et public, les investisseurs, les entrepreneurs et les sociétés intéressées à l'entreprise conjointe.

Pour de plus amples renseignements sur ces salons ou la façon d'y participer, communiquer avec Mme Thérèse Gervais, Direction des programmes pour l'Afrique et le Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5981; ou encore appeler le centre Info-Export.

Selon la plupart des participants, le succès du salon découle du choix des deux thèmes retenus pour l'événement, soit les communications mobiles et les réseaux de services numériques intégrés.

Ces deux secteurs, qui comprennent la téléphonie et tous les services numériques à commutation ainsi que le secteur en pleine expansion de la téléphonie cellulaire, correspondent exactement à des secteurs relevant de compétences canadiennes. L'intérêt et l'expansion rapide qu'ils connaissent sont donc très prometteurs pour nos exportateurs.

Pour de plus amples renseignements sur les foires commerciales et les débouchés en Asie et dans le Pacifique, communiquer avec M. Neil Peacock, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1678; ou appeler le centre Info-Export.



Les systèmes de construction canadiens étaient fort bien reçus au salon IBEX à Hong Kong.

## Le Canada fait d'excellentes percées en Asie

Hong Kong — Le Canada a réussi à s'implanter sur le marché de la construction en pleine expansion de Hong Kong en y participant pour la première fois, il y a quelques semaines, au salon IBEX 85.

Des exposants de 16 pays, dont 10 sociétés canadiennes sous l'égide du ministère des Affaires extérieures, participèrent au 4<sup>e</sup> salon international de la construction (IBEX).

Il est encore trop tôt pour connaître les chiffres d'affaires. Cependant, la plupart des exposants canadiens s'estimaient fort satisfaits des perspectives de ventes et du nombre de demandes sérieuses qu'ils ont reçu non seulement de Hong Kong mais également de la Chine, de Malaisie et de Taiwan.

La liste des produits canadiens au salon comprenait des systèmes de murs spéciaux, l'imperméabilisation des murs en béton, des systèmes de plafond en métal et divers produits de quincaillerie et systèmes de portes et placards pour endroits exigus.

Hong Kong est le plus important importateur en Asie, après le Japon, offrant nombre d'autres débouchés aux sociétés canadiennes.

Il s'agit entre autres de matériel de télécommunication et informatique, d'électronique, de papier et papier carton, de métaux non ferreux et de produits pétrochimiques, pharmaceutiques et alimentaires.

Le salon, qui a lieu tous les deux ans, sera tenu à Singapour (SIBEX 87) en mai 1987.

Pour tout renseignement sur les foires et salons en Asie et dans le Pacifique, s'adresser à M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), tél. : (613) 995-8619; ou appeler le centre Info-Export.



EN BREF

**SNC se lance au Cameroun**

Le Groupe SNC de Montréal, à la tête du consortium Elinka Communications Ltée, est sur le point de signer un contrat avec le Cameroun pour la fourniture d'un système de contrôle du trafic aérien. Une bonne partie du matériel serait fabriquée par un membre du consortium, la Raytheon Canada Ltd., de Waterloo (Ont.).

**Papier canadien au Bangladesh**

Les Papiers fins Domtar Ltée fabriqueront dans leur usine de Cornwall (Ont.) pour 2,6 millions de dollars de papier lithographie destiné au Bangladesh, où il servira à la publication de manuels scolaires. Le contrat a été obtenu par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne.

**La vente de bouées renflouée**

La Hermes Electronics Ltd., de Dartmouth (N.-É.), vient de recevoir un montant de 155 591 \$ dans le cadre du Programme fédéral de productivité de l'industrie du matériel de défense. Cet argent ira à l'acquisition d'équipement pour la fabrication de bouées sonores destinées à la marine américaine. On prévoit ainsi réaliser des ventes de 30 millions de dollars et créer 30 emplois au cours des cinq prochaines années.

**La CAE simule aux É.-U.**

Un prix concurrentiel et une réputation internationale dans le secteur spécialisé de la simulation de vol ont permis à la CAE Électronique Ltée de Montréal de décrocher une commande de 5 millions de dollars auprès de la Boeing Commercial Airplane Co., de Seattle (Washington). La CAE mettra au point et construira un simulateur de Boeing 737-300.

**L'Europe sera bien traitée**

La société AES Data Inc. de Montréal vient d'effectuer une percée importante en Europe en vendant 96 unités de traitement de textes du modèle AES 7300, évaluées à 2 millions de dollars, aux autorités des postes et télécommunications d'Allemagne de l'Ouest, la Deutsche Bundespost.

**Voilà de quoi s'emballer**

L'ambassade du Canada à Riyad avise qu'à partir du 15 septembre 1985, aucun port d'Arabie Saoudite ne déchargera des marchandises emballées dans des sacs de plus de 110 lbs (50 kg), à moins qu'ils ne soient attachés sur des palettes pour permettre une manutention mécanique sûre.

**Le Canada à la mode... à Paris**

(Suite de la première page.)

- un contrat de 1 million à la Aerotech International, de Winnipeg, pour des systèmes portatifs de chauffage à l'armée italienne et hollandaise;

- une commande (la valeur n'est pas connue) à la Leigh Instruments, pour indicateurs d'urgence de chutes d'aéronefs, à deux sociétés anglaises.

Aussi, les sociétés canadiennes se tournent de plus en plus vers les exportations. C'est le cas non seulement des grandes entreprises comme la Litton Systems, de Rexdale (Ont.) qui exporte 86% de sa production, mais aussi de plus petites entreprises comme la Fell-Fab International de Hamilton, au départ une petite usine de textile, et maintenant le fournisseur de draps protecteurs pour le programme spatial européen Olympus.

Selon le représentant de la Litton, M. Chuck Pittman, son entreprise vient à Paris pour rencontrer les responsables des autorités de l'aviation civile d'une trentaine de pays, des gens qui sont en mesure de prendre des décisions rapides. C'est d'ailleurs grâce aux rencontres au dernier salon que la Litton a pu vendre un système radar à l'armée de l'air de la Finlande.

Quant à M. Don Fell, qui exploite Fell-Fab avec ses frères et ses neveux, il est un familier des salons internationaux de l'aéronautique.

Son petit kiosque lui a coûté 8 000 \$, ce qui est peu comparativement aux 120 000 \$ qu'a coûté le kiosque de la Litton, mais c'est tout de même un bon montant pour une petite

entreprise, sans compter le coût des billets d'avion et des chambres d'hôtel.

Néanmoins, cette question est très secondaire pour M. Fell. Il estime en effet que l'investissement est des plus raisonnables compte tenu du nombre de gens qu'un tel événement permet de reconstruire.

Fell-Fab vend des housses de sièges à des lignes aériennes d'Amérique du Nord.

Les petites et moyennes entreprises canadiennes représentées à l'aéroport du Bourget pour le salon de Paris sont toutes en pleine expansion, leur prochain objectif visant à s'attaquer au marché mondial.

Au salon du Bourget qui a attiré quelque 700 000 visiteurs, la présence canadienne se traduisait également par un chalet-restaurant parrainé par le gouvernement, où, le jour de l'ouverture, les invités des exposants canadiens ont pu voir défilier le vol des appareils de la de Havilland, notamment le Dash-8.

D'ailleurs, le Dash-7 de la de Havilland sera l'un des appareils à fréquenter le nouvel aéroport du centre-ville de Londres, une percée importante, selon les observateurs, dans le transport inter-villes en Europe. C'est à Paris que les représentants de la de Havilland ont rencontré ceux de Brymon Airways, qui exploitera l'appareil canadien dans ce nouvel aéroport non loin de la cathédrale Saint-Paul.

Près de 90% de l'industrie aérospatiale canadienne était représentée au salon.

L'an dernier, les ventes de l'industrie ont atteint un niveau record de 3,4 milliards de dollars, dont près de 90% relevaient de l'exportation.

**Correction**

Le numéro du 21 mai de *CanadExport* avait indiqué par mégarde que M. Tom Burns participerait aux consultations fédérales-provinciales visant une nouvelle stratégie commerciale nationale.

C'est le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, qui mène ces discussions. Lors de leur réunion de Vancouver, les ministres du commerce des provinces et des territoires avaient convenu du besoin urgent d'en arriver à un accord global pour maintenir et développer l'accès au marché américain.

La prochaine réunion ministérielle est prévue pour octobre. D'ici là, les discussions fédérales-provinciales se poursuivront au niveau des hauts fonctionnaires.

M. Burns avait été nommé le mois dernier, par M. Kelleher, Coordonnateur spécial pour les consultations sur l'accès aux marchés, dans le but de diriger ces consultations auprès des milieux des affaires, syndicaux et autres. Grâce à cette nomination, tous ceux qui veulent exprimer leur avis sur les consultations entreprises par le gouvernement n'ont plus à s'adresser qu'à un seul bureau. On peut rejoindre M. Burns au (613) 996-5645.

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français       Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

**Canadà**

EA  
C16  
V.3 #13  
DOCS c.1

# Canada Report

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada  
VOL. 3 No. 13  
JULY 2, 1985

## China deal expected to open up farm sales

A \$2.1-million livestock agreement with China is expected to help clear the way for increased sales of Canadian agricultural products and services to the People's Republic.

The agreement, which involves the Canadian International Development Agency and Semex Canada, is centred on a

five-year livestock development project in China.

The project — aimed at increasing the productivity of China's livestock industry — involves the upgrading of technology and management skills at the Harbin Domestic Animal Breeding Centre, an artificial insemination centre in Heilong-

jiang Province.

The centre, according to Canada's Minister for External Relations, Monique Vezina, plays a key role in improving the genetic potential of dairy cattle in north-eastern China.

While that country has seen an overall

*Turn to Page 3—Livestock*

## NASA project could pay off for exporters

Canadian manufacturers stand a good chance of landing major sub-contract work with U.S. firms involved in the massive National Aeronautics and Space Administration's space station program, according to Canadian trade officials.

Contracts worth \$144-million (U.S.) — for fiscal '85 alone — have already been awarded to U.S. firms by NASA for definition and preliminary design work.

And prospects look good for Canadian companies to jump-in on major portions of sub-contract work with those firms throughout the duration of the seven-year project.

Trade officials say that, instead of releasing a single space station contract to one prime contractor, as was done for the space shuttle, NASA opted for four separate work packages, each focusing on one major element of the station and each managed by one of four NASA centres.

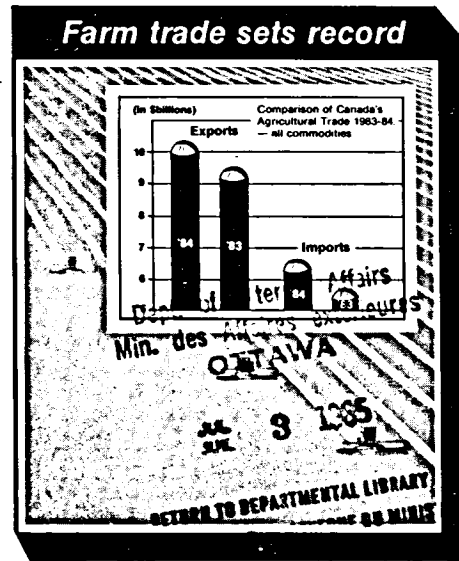
This approach, say officials, was adopted so the technology base associated with the program — which is evolutionary and open-ended — would be as broad as possible.

The current 21-month contracts, the centre responsible, estimated contract value and work involved, are:

*Turn to Page 3—Contract*

## A touch of class

Canada will soon be exporting tuxedos to Japan following an agreement between Classy Formal Wear of Montreal and a Japanese wedding wear retailer. Classy president Stephen Hecht, also said the company will be exhibiting at two wedding fashion expositions in Kyoshn and Tokyo.



Grain exports accounted for more than half of Canada's \$10.3-billion agricultural exports last year. Canola, beef, pork and vegetables also were top sellers — mostly to the U.S.

## World Bank backs range of projects

Loans totalling \$549.4-million (U.S.) are being made by the World Bank to support diverse projects in a number of countries.

India and Pakistan will receive \$350-million for electrical power transmission lines; Mexico has been allocated \$81-million for technical training centres; Indonesia gets \$43.4-million for a water supply project in West Java; and a \$75-million loan is being made to Hungary for improvement of its transportation facilities.

Information on loans and other World Bank-financed projects is available from Canada's Office for Liaison with International Financial Institutions (OLIFI), Sheridan Circle Chancery, Canadian Embassy, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tel: (202) 483-5505, Ext. 335. Telex: 0089664 (DOMCAN A WSH).

## When it wants ginseng, Asia buys Canadian

It may well be akin to selling coals to Newcastle, but Canada exports ginseng to Hong Kong — and quite successfully, too.

According to the Commission for Canada in Hong Kong, Canadian ginseng has a reputation for superior quality which far outshines U.S. versions of the medicinal plant.

Last year, alone, Canada exported more than \$4.8-million worth of ginseng to Hong Kong buyers. And the market is expected to grow much larger.

That's just one of the surprises in dealing with Hong Kong, a growing market that is becoming an increasingly lucrative export destination for Canadian products and services.

Another surprise is that, in importing from Canada, Hong Kong is continuing to change from its traditional patterns, gradually diversifying from primarily raw materials to manufactured and often sophisticated Canadian products.

And, despite the trade balance in Hong Kong's favor, the market potential there for

*Turn to Page 6—Hong Kong*

### INSIDE:

- A development bank loan to Turkey offers good export opportunity for Canadian firms ..... 2
- Looking for information on Japan's appliance and automotive markets? ..... 3
- Recruiting is underway for U.S. construction show ..... 4
- There's a \$42-billion food market to be tapped in Bahrain ... 5

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Marketplace

**Athens** — Hellenic Civil Aviation Authority has issued tenders for the supply of 15 wind measurement systems (anemometers). Closing date is July 12. Complete set of documents can be sent by messenger. (\$45-\$50) to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy in Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR). Or contact directly, A Tripoliti, Hellenic Civil Aviation Authority, Athens. Tel: 8497-121, ext 212.

Good company with good contacts in the electronics industry seeks Canadian manufacturers of copper plates (laminates, foils) for printed circuits. Interested suppliers contact Mr. T. Georgiadis, Alfa Co., 15 Messoghion St., 115-26 Athens. Telex: 22-4056 MSH GR.

Hellenic Telecommunications Organization has issued tenders, closing date July 24, for a package switched public data network. Documents, at cost of \$45-\$50, will be forwarded to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy in Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Jordan** — Initial tenders are expected to be announced early this month for a \$30.5-million (U.S.) health care centres project here, says that country's Ministry of Health. The project, with \$13.5-million in loan financing from the World Bank, involves the building of 25 primary and 13 comprehensive health care centres; renovation of nine existing centres; and the upgrading of four others. Furniture procurements alone will total \$2-million (U.S.), with \$5-million for medical equipment. Interested Canadian firms should provide the Canadian Embassy in Amman with catalogues and reference lists for forwarding to Jordanian Ministry of Health. When tenders are announced, Embassy personnel will send documents to these firms. Make submissions to the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

Jordanian Electricity Authority (JEA) also issuing tenders, with a closing date of Aug. 29, for the supply and erection of lighting poles, accessories and necessary electrical networks to four roadways. Make submissions to Canadian Embassy which can recommend local contractors.

And a Syrian paint and chemicals company has issued tenders for the supply of 1,100 tons of toluene and 10 tons of acetone. Closing date is Aug. 17. Canadian Embassy in Amman will telex full specifications and conditions to interested Canadian companies.

## Huge trade potential for Canada in Saudi Arabian feed market

The market potential for Canadian animal feeds in Saudi Arabia is described as "very good" by External Affairs trade officials in that country.

Cattle and poultry stocks have increased substantially, coupled with a "dramatic expansion" in poultry operations and dairy farms — many of which have virtually doubled in size.

These expansions, coupled with the seasonal increases in demand for feed to fatten sheep during religious observances, officials say, offer additional marketing opportunities.

Competition, however, is tough in a market that is already established. But if Canadian companies are prepared to make necessary visits to build contacts and do follow-up, they

are likely to meet with success, trade officials add.

Some animal feed company contacts that could be approached in the Kingdom include:

- Saudi Danish Dairy Co., P.O. Box 661, Riyadh. Telex: 200709 SADA SJ;
- Danish Turnkey Dairies Saudi Arabian Ltd., P.O. Box 4259, Riyadh. Telex: 204157 DTKEY SJ;
- Danya Trading Corp., P.O. Box 41851, Riyadh. Telex: 203075 DANYA SJ;
- Masstock Saudi Ltd., P.O. Box 8524, Riyadh. Telex: 202328 MASSDI SJ;
- Ariebe Agriculture, P.O. Box 3790, Riyadh. Telex: 201171 ARIEB SJ; and
- Al Search Co., P.O. Box 391, Tabuk. Telex: 202673 SJ.

## Turkey lands development loan

A \$57.6-million loan to Turkey by the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) could provide ample export opportunities for interested Canadian companies.

But they should act quickly, say External Affairs officials.

The industrial school projects, which will run from four to seven years, are aimed at improving the quality of technical/industrial education and training in Turkey and upgrading the skills of Turkish industrial technicians and engineers.

And, say External Affairs spokesmen at the Canadian Embassy in Ankara, the projects are just a few among a number of others being funded by IBRD and the United Nations.

The \$57.6-million project, under the direction of Turkey's Ministry of National Education, Youth and Sports (MEB), has three main parts:

- The supply of equipment and instruments to the workshops and laboratories of secondary level vocational and technical schools. According to MEB officials, 85 per cent of the IBRD loan will be spent on the purchase of items ranging from audiovisual aids, milling machines, and tool and die-making equipment to electronic engineering tools, computer science instruments and marine electronics technology;
- The training, in Turkey and in technologically-developed countries, of industrial school teachers and instructors, including English language courses in Turkey and abroad; and
- The production of a national and technical library through the purchase of industrial training textbooks, manuals, reference and handbooks, and related printed materials.

In this regard, say officials, the MEB expects to purchase 2,000 books in English,

French and German. They will be translated into Turkish for distribution to all industrial schools as national standard education materials.

The imported books are to cover such topics as computer sciences and applications, electronics, electricity, tool and die-making, NC and CNC machines, printing, foundry, pneumatics and industrial hydraulics.

External Affairs spokesmen say MEB officials now are seeking detailed information and literature on training equipment, books and courses, preferably with price lists, from interested suppliers and organizations.

They also note that, in Turkey, specifications of equipment requirements are often written around a specific company's or country's products.

Because of this they advise Canadian companies or organizations interested in the project to send their equipment, book and course program literature to MEB.

The MEB, officials say, will invite international tenders during 1986 to meet its immediate equipment requirements, particularly for audio visual devices.

Interested Canadian firms can send their brochures directly to MEB or to the Canadian Embassy for hand delivery. The contacts are:

- Dr. M. Necmettin Yesilmen, Projeler Daire Baskani, Besevler D-Blok, Ankara, Turkey. Tel: 41-131810/186218. Telex: 42903 MEB TR.
- Canadian Embassy, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turkey. Tel: (41) 27-58-03/04/05. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

## Editor's note

CanadExport will not be published during the July vacation period. The next issue will be printed Aug. 12.

## Japan guides focus on auto, and appliances

Exporters seeking legal and technical clarification on Japan's electrical appliance industry and information on the lucrative but highly competitive automotive market in Japan will find it in a series of brochures being published by the Japan External Trade Organization (JETRO).

The English issues on Japan's electrical appliance control laws, says JETRO, were prompted by regulation changes in the industry and because Japan's imports of electrical appliances and parts are increasing.

The free brochure on the automotive parts, accessories and supplies market in Japan outlines the auto products market, focusing on distribution, vehicle demand and importation trends.

It also examines parts production volume, features major import items based on the 1983 Annual Trade Report, and traces movements in the auto repair industry.

The brochure also notes that, despite stiff competition, both foreign and domestic, Japan, in 1983, imported some \$200-million in auto products for the manufacture of motor vehicles.

The market demand was for a number of items including catalyts, tires, transmissions, turbochargers, glass, carburetors, seat materials, carpets, head lamps and wire harnesses.

Japanese automobile manufacturers, says the brochure, are "well prepared to accept foreign-made parts" as well as accessory and supply items. Here the most popular products are motor wheels, air-spoilers, seats, mufflers and wooden steering wheels.

"Items with refined designs are generally highly rated in Japan," according to the brochure which suggests exporters could lessen domestic competition by creating unique product designs for consumers seeking higher quality products.

"The market for cars and their accessories in Japan has not yet matured and close scrutiny of the development of the market should be done," the brochure advises.

Advance inquiries on the electrical appliance series should be directed to JETRO Tokyo Head Office, Publications Dept., 2 Akasaka, Aoi-Cho, Minato-ku, Tokyo, Japan.

Further electrical industry details and free automotive market brochures are available from Robert Ulmer, Project Manager, The Japan Trade Centre, Suite 700, 151 Bloor St. West, Toronto M5S 1T7. Tel: (416) 962-5050.

## Livestock exports underway as China's doors open up to us

Continued from Page One  
increase in all areas of agriculture since the late 1970s — with more than 800-million people in China now dependent on agribusiness for a living — it still faces major obstacles, the minister said.

China's population, already exceeding one billion, continues to grow, she said, but there is little land available for expanding production.

"The government of China is therefore stressing the need to increase yields and diversify production. In the dairy industry this means breeding cattle that are better milk producers," Vezina said.

Under the project, Canada will help in the upgrading of existing bull handling and semen processing facilities at the Harbin centre. The Centre's staff will be trained, in both Canada and China, in modern methods of semen collection and processing and embryo transfer technology.

Part of the program will also include the introduction of Canadian bloodlines through use of semen from Canadian bulls.

"Canada recognizes the importance China attaches to agricultural improvement and has made agriculture one of four

sectors of concentration in CIDA's development co-operation program in China," Vezina said.

Other projects to be carried out include the introduction of modern seed processing techniques, animal quarantine facility improvements and the upgrading of two agricultural training institutions in China.

The External Relations Minister added that by raising the profile of Canadian dairy technology and livestock in China, commercial opportunities for Canadian exporters would also improve in that country.

Five quarantine agreements signed earlier this year, opened the way for Canadian livestock exports to China. The sale of semen, embryos and live cattle, swine and poultry, has only recently begun.

Partly as a result of the Harbin project, Semex — the exporting arm of the Canadian Association of Animal Breeders — has already concluded one substantial commercial contract for the sale of bovine semen to China.

For more information on exporting to China, call External Affairs' Info Export hotline. For details on the Harbin project, contact CIDA, Tel: (819) 994-3818.

## Contract potential 'in \$billions'

Continued from Page One

- Marshall Space Flight Centre, Huntsville, Alabama. Two contracts at \$26-million (U.S.) each. Definition and preliminary design of pressurized 'common modules' with appropriate systems for use as laboratories, living areas, and logistic transport;
- Goddard Space Flight Centre, Greenbelt, Maryland. Two contracts at \$10-million (U.S.) each. Definition and preliminary design of automated, free-flying platforms and provision for their servicing, maintenance and repair;
- Lewis Research Center, Cleveland. Two contracts at \$6-million (U.S.) each. Definition and preliminary design of the electrical power generation, conditioning and storage systems; and
- Johnson Space Center, Houston. Two contracts at \$30-million (U.S.) each. Definition and preliminary design of the structural framework to which the various elements of the space station will be attached, remote manipulator systems, communications and data systems.

In addition to these, NASA has also released nearly 400 advanced technology contracts which, by 1986, will be worth \$150-million. Involved here are new data management techniques, electrical power systems, thermal and environmental con-

trols, and advanced structures and materials.

In a project that will reach \$billions in potential contracts by completion, there is also the demand for hardware, much of it one-of-a-kind.

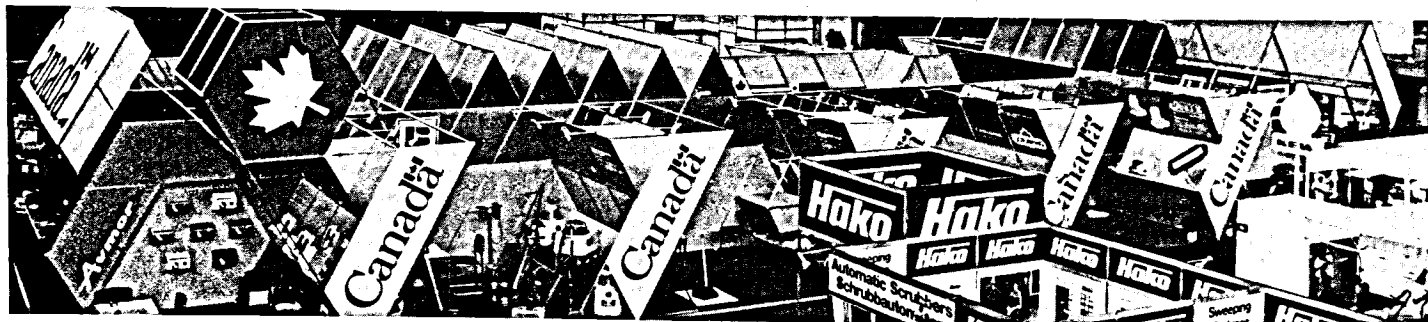
Officials advise that Canadian companies interested in contracting with major U.S. firms should make their interest known to these companies as soon as possible.

Companies can contact Canadian consulates in the appropriate U.S. region to see if their product has application. Further direction can be supplied by External Affairs' U.S. Marketing Division. Tel: (613) 993-5911, or through External's toll-free Info Export service.

## Major sales expected from trade mission

Billed as a familiarization and market study tour, an External Affairs-sponsored railway mission to three South American countries is expected to generate \$20-million worth of export sales over the next year.

The mission took nine Canadian companies to Uruguay, Paraguay and Argentina and included discussions on licencing and joint venture agreements in such areas as consulting services, locomotives, passenger and freight cars, rail and track equipment.



The Canadian pavilion at InterClean 85 was a showpiece for the more than 25,000 visitors attending the Amsterdam fair.

## Spotless performance as Canada goes Dutch

Amsterdam — Canada staged — for the third consecutive time — a spotless performance at a late spring international cleaning show in this Dutch city.

According to showgoers, the Canadian stand at INTERCLEAN 85 was the showpiece of the fair which attracted 415 exhibitors and some 25,000 business and professional visitors.

And although the 13 Canadian companies participating in the show didn't clean up completely, their sales success did reach practically every corner of the globe.

In addition to more than \$700,000 worth of sales at the show, the Canadian participants expected to sign contracts over the next year totalling close to \$3.5-million with buyers not only from Europe but North and South America, Africa, the Middle East, Asia and the Pacific.

The Canadian exhibitors also signed up more than 40 agents and distributors for their products and services, from the U.K. all the way to Australia and New Zealand.

Canadian products at the show included

hand and hair dryers, built-in vacuum cleaning systems, floor cleaners and polishers, wet and dry mops, specialized chemicals and purifying equipment, floor mats, battery-powered automatic floor scrubbing machines, and hot water extracting machines.

For more information on trade shows in Europe — they are described as "an essential part of any marketing program" — contact Lewis Ford at External Affairs' Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

### Want to cultivate Texas market?

Dallas — The Canadian Consulate General here is organizing a product information booth at the Texas Association of Nurserymen's Regional Nursery and Garden Supply Show next month.

The Aug. 10-13 Dallas show is the largest nursery and garden supply show in the nation and attracts members from the nursery, landscaping and landscape architecture communities.

Canadian firms interested in participating in the information booth should send 200 copies of product literature and a product sample, by July 29, to Richard Stephenson, Consul & Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul Street, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. For more information, Tel: (214) 922-9806, Ext. 216.

## A plank for building sales in U.S.

Minneapolis — Interested in building yourself a good niche in the lucrative U.S. construction market?

External Affairs will again this fall be sponsoring a Canadian booth at the Minnesota Society of American Institute of Architects Show in Minneapolis.

The Nov. 13-15 event — the second largest regional show for architects in the U.S. — usually attracts more than 200 exhibitors including manufacturers of architect-designed products and interior designers in commercial construction.

Architects, interior designers and end-users, manufacturers' agents, distributors and dealers of construction and design-related products make up the bulk of the more than 3,000 visitors expected at the show.



Last year's 12 Canadian participants said they expected follow-up sales to reach close to \$5-million.

One Canadian exhibitor, alone, reported a \$3-million contract as a direct result of participation in the show.

For more information on the show — recruiting has already started — or details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

## Signals were good in Birmingham

Birmingham — The international signals were all positive for Canada at a major cable and satellite TV show in this U.K. city earlier this spring.

And despite fierce competition in the European market, Canada's nine companies at the International Cable and Satellite Television Exhibition and Conference (CAST 85) reported potential sales of \$6-million for the next 12 months.

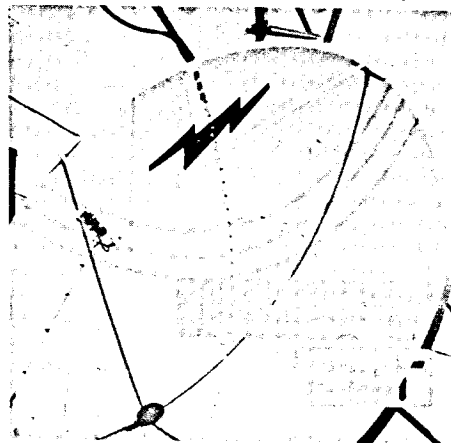
Participating in the show, according to trade officials, further increased Canada's visibility in Europe and consolidated this country's position as a leading supplier of cable and satellite equipment and services.

Another indication of Canada's popularity

at CAST were the more than 100 serious inquiries — mainly from Europe — received by our firms.

The conference segment of the event, which attracted participants from most European countries and as far afield as South Africa, featured speakers from the U.K., France, West Germany, the U.S. as well as Canada.

For more information on similar shows in Europe or trade opportunities in communications, contact Michael Wondergem at External Affairs' Europe Trade Development Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.



# Middle East a \$42-billion food market

**Manama** — Huge opportunity for export-hungry Canadian companies will be on the menu at a major food fare in this Bahrain capital city this winter.

That's when the Feb. 22-26 4th Middle East Food and Equipment Exhibition (MEFEX 86) will open its doors to an expected 4,000 trade visitors.

The Gulf Co-operation Council (GCC) — Bahrain, the United Arab Emirates, Oman, Qatar, Saudi Arabia and Kuwait — now import close to \$42-billion (U.S.) worth of food and equipment annually.

Food imports alone into the Gulf, which are increasing at a faster pace than in any other part of the world, now account for more than 20 per cent of the region's total annual import bill.

And as the Gulf economies stabilize and expand, rising income levels and living standards lead to changing buying patterns



*Tastes are changing in the Gulf states and demand growing for Canadian foods.*

and a higher demand for quality processed and convenience luxury foods.

These changes in tastes and trends have led in turn to increased consumption of fresh produce, frozen foods instead of canned, demands for fast food facilities, mass catering and confectionery as well as imported raw materials for local processing.

Growing demands in processed foods and beverages include meat, poultry, flour and other bakery products, fish, dairy products and fast foods; coffee, fruit juices, soft drinks, tea and non-alcoholic beers and wines.

Continued growth in the region has also created unprecedented demand and opportunities for equipment exporters to outfit new hotels, tourist areas, educational establishments, hospitals and office blocks.

Shopfittings and equipment to be displayed at the show include shopping baskets, conveyor systems, data processing, refrigeration and adding machines.

Hotel, catering and food processing equipment in demand range from baking, biscuit and bar equipment to china, cookers, ovens, mixers and washing machines.

Also in demand are such packaging machinery as adhesives, bagfilling, bottles — both glass and plastic — bottling, canning, extruding, injection, foils and



wrapping.

Canada's 10 participating companies at MEFEX 84 — the show is held every two years — were enthusiastic about market potential for food products over both the short and long term in the region.

Our exhibitors not only made promising contacts in the Gulf region but found the show a useful means of improving buyer awareness of their products and securing new distribution channels in local markets.

Billed as the established show for this market, MEFEX attracts all leading government and trade buyers from the industry in the region, offering companies the most cost-effective way of expanding exports to the Gulf and the Middle East.

And with completion expected later this year of the \$900-million (U.S.) Bahrain-Saudi Arabia causeway project, Bahrain will be accessible by road from all GCC states and especially Saudi Arabia, the biggest market in the Middle East.



*A new causeway will link Bahrain and Saudi Arabia in time for MEFEX 86.*

This should increase substantially the number of buyers to this traditional Arab trading centre in the Gulf.

For space reservations at the show, contact directly the show organizers' Canadian agent, Derek Complin at Unilink, Tel: (416) 291-6359. For more information on the show — External Affairs will participate with an info booth — contact Noni Anthony at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5982; or call Info Export.

# How to warm frozen food sales in U.S.

**Atlanta** — All eyes in the frozen food industry will be on the Atlanta Hilton Hotel in Georgia's capital city this fall.

That's where the Oct. 27-29 National Frozen Food Convention and Exposition (NFFC) is expected to attract more than 3,000 participants — anxious for a piece of this most lucrative U.S. market.

The frozen food products, supplies and services industry is estimated to generate in excess of \$30-billion annually in the U.S. alone.

Sponsored by the American Frozen Food Institute and the National Frozen Food Association, the show attracts some of the most influential buyers, users and decision-makers in the frozen food market.

Visitors expected at the show will include representatives from frozen food processing companies, retail and food service buyers and merchandisers, brokerage firms, transportation and warehouse facilities.

For more information on the show, contact Trade Associates Inc., 12250 Rockville Pike, Suite 200, Rockville, MD 20852-1608. Tel: (301) 468-3210. Telex: 9109971879.

# Latin America auto market put to the test

**Panama City** — Canadian companies interested in testing the Latin American autoparts market are being urged to participate in an upcoming show here later this summer.

The Aug. 19-20 Auto Aftermarket Parts Catalogue Show is being organized by External Affairs to determine market interest in Canadian autoparts products and establish a list of potential agents.

The show will serve as a warm-up for the Nov. 22-Dec. 1 EXPO MOVIL 85, an international event to be held for the fifth time in Panama City.

Imports in Panama's aftermarket autoparts sector are estimated at \$45-million (U.S.) annually.

As a general rule, any product that sells competitively in the U.S. should sell well in Panama.

For more information on the show or details on how to participate — through copies of sales brochures with price lists — contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-6921; or Reg Harris, Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), Tel: (613) 996-5460 or call Info Export.

Major markets opening up

Hong Kong holds key to immense opportunity

Continued from Page One
high-quality, competitively-priced Canadian goods and services appears virtually unlimited.

Last year, say Commission spokesmen, Canada's exports to Hong Kong totalled \$218-million, an increase of six per cent over 1983. And total two-way trade in 1984 increased by 19 per cent, reaching \$1.13-billion.

The top-ranked categories of items exported from Canada to Hong Kong are: paper and paperboard; aluminum; electrical and electronic parts; nickel and zinc; fixed vegetable oils (rapeseed and canola oils); artificial resins and plastic materials; telecommunications equipment and parts; wheat; thermal coal; textile yarn and fabrics; leather and dressed furskins; medicinal and pharmaceutical products; components for office machines; and computers.

In the developing trend, "major opportunities exist" for equipment supply to the telecommunications industry. This sector, trade officials say, is in the process of acquiring digital communications and packet switching. And, in the telecoms market, there is also "considerable potential" for PABXs and related interconnect hardware.

Increasing rapidly, as well, is the demand for computer hardware, both for the original equipment manufacturers (OEM) and end-user markets. Here, according to officials, projects in Hong Kong are beginning in the areas of police command and control,

hospital management systems, and land office computerization.

Another new area in which Canada has been able to achieve "certain success" is the hardware field. The potential exists for such Canadian building products as steel/aluminum scaffolding systems, steel/aluminum curtain wall systems, partitioning systems, door mountings and fittings, and strong-room fittings.

Canada's advanced technology and superior quality in the pharmaceutical field, officials point out, resulted in Hong Kong last year purchasing \$5-million in Canadian goods. That, they say, is a 36.3 per cent increase over 1983.

In the pharmaceutical area, "good opportunities still exist for further development — if Canadian suppliers/manufacturers can put more effort in this market."

The same advice, spokesmen indicate, holds true for exporters of textile yarn, fabrics and related materials.

While sales of these items decreased in 1983, they almost doubled, to \$4.4-million, last year.

"This indicates that Canadian textile fabrics are acceptable in this area and further progress can be expected if supplies continue to be available and prices remain competitive."

Another new area, in which the needs are "apparent and increasing steadily," is the demand for pollution control equipment. This, according to Canadian trade officials, is an area of much concern, especially with the awarding of offshore oil and gas exploration licenses in South China.

Good opportunities exist as well for Canadian foodstuffs. In 1984, sales of Canadian soybeans, wheat and edible oils, netted \$28-million. But there is also demand for such items as fish, crustaceans and mollusks; frozen beef and scallops; and canned evaporated milk.

While figures are not available, Commission spokesmen say the market for Canadian consultants is "active and successful" and the Hong Kong Government is a regular customer.

Contracts for Canadian consultants have included a Vessel Traffic Management System for the Marine Department; design studies for the proposed Hong Kong Exhibition Centre; consultancy for catering services for the new Hong Kong Bank Headquarters Building; and spectrum management for the Post Office.

A major growth area, and one that has increased by 372 per cent between 1972 and 1983, is tourism. Canada has become one of the fastest growing regions being visited by

people from Hong Kong and Southeast Asia. As many as 165,000 visitors from this region are expected to visit Canada by 1988.

It's a highly competitive market and, to capitalize on it, the Canada Tourism Marketing Committee (CTMC) was formed in Hong Kong in 1983. A top-level marketing committee, it has representatives from the airlines, Tourism Canada and the provinces — all pushing Canada as a tourist destination.

While there are growing new opportunities for Canadian exporters to Hong Kong, a number of the traditional stand-bys are still important, say officials.

Canadian suppliers of non-ferrous metals, for instance, are well-established in the market, chalking up sales last year of \$39-million. As well, paper and paperboard was the third largest item of Canadian exports to Hong Kong last year. Exports exceeded \$16.5-million, an increase of nearly 40 per cent over the previous year.

Large quantities of Canadian wood pulp, spokesmen say, are often re-exported to China through Hong Kong.

But that's just another surprise in trading with Hong Kong — it's also the gateway for Canadian exports to Southeast Asia.

Information on Canada-Hong Kong trade is available from External Affairs' East Asia Trade Development Division at (613) 995-8744; or by calling Info Export, toll-free.

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

Trade Digest

Alberta Mint lands U.S. job

A \$60-million contract has been awarded to the Alberta Mint to make Martin Luther King Jr. memorial medallions that will be given to 43-million school children in the U.S. The contract is with Martin Luther King Jr. Centre for Nonviolent Change Inc. of Atlanta, Georgia.

Bell going to Malaysia

Bell Canada International Inc., of Ottawa, will design, develop and implement a computer-based customer automated services system for Jabatan Telekom, the telecommunications authority of Malaysia.

Yugoslavia buying Canadian

McDonnell Douglas Canada Ltd. of Malton, Ont. will supply aircraft components to a Yugoslavia company through the forfeiting of 20 promissory notes valued at \$1.5 million (U.S.) by the Export Development Corp.

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280. Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629. Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376). Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

Canada



BAI EA  
CICF  
V.3 F13  
DOCS c1

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 13 LE 2 JUILLET 1985

## Le Canada compte bien récolter en Chine

Une entente de 2,1 millions de dollars conclue récemment avec la Chine devrait contribuer à ouvrir les portes du marché du bétail aux produits et aux services canadiens.

L'entente, à laquelle participent l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et Semex Canada, fait partie d'un projet quinquennal visant à améliorer

la productivité dans l'industrie chinoise du bétail.

Le programme entraînera la modernisation de la gestion et de la technologie du centre d'insémination artificielle de Harbin, dans la province du Heilongjiang.

Selon la ministre des Relations extérieures, Mme Monique Vézina, ce centre joue un rôle primordial dans l'amélioration

du potentiel génétique du cheptel laitier dans le nord-est de la Chine.

La Chine a connu une croissance globale dans tous ses secteurs agricoles depuis la fin des années 1970, au point que maintenant 800 millions de Chinois vivent de l'industrie agro-alimentaire. Mais il reste encore de nombreux obstacles à franchir.  
*(Voir page 3: La Chine.)*

## La NASA promet un bel « envol » aux exportateurs

Selon les délégués commerciaux canadiens, nos manufacturiers sont en bonne position pour décrocher d'importants contrats de sous-traitance auprès des sociétés américaines qui participent au grand programme de station spatiale de la NASA.

La NASA a déjà accordé, pour la seule année financière 1985, des contrats de 144 millions de dollars (US) à des sociétés américaines chargées de travaux de définition et de conception préliminaire.

Le projet, qui s'étalera sur sept ans, offre des débouchés de sous-traitance très intéressants pour les sociétés canadiennes.

Au lieu de confier l'ensemble des travaux pour la station spatiale à un entrepreneur principal, comme dans le cas de la navette spatiale, la NASA a décidé de répartir les travaux en quatre groupes principaux, chacun visant un élément important de la station et relevant de l'un des quatre centres de la NASA.

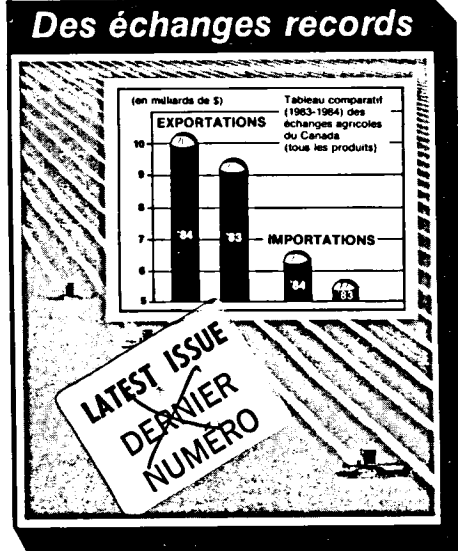
On a adopté cette approche vu que la technologie relative au programme est en pleine évolution et qu'elle est multidisciplinaire.

Les contrats actuellement accordés, d'une durée de 21 mois, sont les suivants:

- Contrats relevant du Marshall Space Flight  
*(Voir page 3: Contrats.)*

## Vente bien habillée

Une entente conclue entre la Classy de Montréal et un détaillant japonais de vêtements de mariage permettra bientôt à Classy d'exporter ses smokings vers le Japon. Le président de la société montréalaise, M. Stephen Hecht, a également précisé que Classy présenterait sa ligne à deux expositions de vêtements de mariage, à Kyoshn et à Tokyo.



Plus de la moitié des exportations agricoles records du Canada étaient attribuables à la vente de céréales. Parmi les autres produits très vendus, surtout aux États-Unis, figuraient le colza, le bœuf, le porc et les légumes.

## Projets appuyés par la Banque mondiale

La Banque mondiale vient de consentir des prêts d'une valeur totale de 549,4 millions de dollars (US) pour appuyer divers projets dans plusieurs pays.

L'Inde et le Pakistan recevront 350 millions de dollars pour des lignes de transmission d'électricité, le Mexique 81 millions pour des centres de formation technique, l'Indonésie 43,4 millions pour un projet d'approvisionnement en eau, et la Hongrie 75 millions pour améliorer ses moyens de transport.

Pour tout renseignement sur les projets financés par la Banque mondiale, communiquer avec le Bureau de liaison, Sheridan Circle Chancery, ambassade du Canada, 2450 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20008-2881. Tél.: (202) 483-5505, poste 335. Télex: 0089664 (DOMCAM A WSH).

## Hong Kong est un marché à bien exploiter

C'est aussi surprenant que de vendre des réfrigérateurs dans l'Arctique, mais sachiez-vous que le Canada exporte du ginseng à Hong Kong, et en quantités impressionnantes en plus?

Le commissariat du Canada à Hong Kong a appris que la qualité du ginseng canadien est même supérieure à celle du ginseng américain. La demande ne devrait donc que s'accroître.

Ce n'est là qu'une des surprises que réserve le marché de Hong Kong, dont la croissance en fait une destination de plus en plus intéressante pour les exportations de produits et de services canadiens.

On apprend également avec étonnement que les importations de Hong Kong en provenance du Canada évoluent graduellement, les matières brutes étant moins en demande alors qu'une variété croissante de produits canadiens manufacturés et souvent même très poussés semblent attirer un faveurs appréciables.

*(Voir page 6: Débouchés.)*

### DANS CE NUMÉRO:

- Les écoles techniques turques offrent d'excellents débouchés pour les sociétés canadiennes ..... 2
- Le Japon vous présente de nouveaux guides à suivre ..... 3
- Au salon d'Amsterdam, le Canada balaye la concurrence 4
- Le marché des aliments congelés est tout chaud aux É.-U. 5

INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

## MARCHÉS MONDIAUX

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority vient de lancer des appels d'offres venant à échéance le 12 juillet, pour se procurer 15 anémomètres. Les sociétés canadiennes intéressées peuvent recevoir par messenger (moyennant des frais de 45 à 50\$) toute la documentation nécessaire en communiquant avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx: (code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR). Ou téléphoner directement à A. Tripoliti de la Hellenic Civil Aviation Authority à Athènes, au 8497-121, poste 212.

La Hellenic Telecommunications Organization vient de lancer des appels d'offres venant à échéance le 24 juillet, pour l'acquisition d'un réseau de données publiques à commutation par lots. Les documents pourront être transmis aux sociétés canadiennes intéressées, moyennant des frais de 45 à 50\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

Une société grecque bien connue dans l'industrie de l'électronique cherche un fabricant canadien de plaques de cuivre (feuilles, laminés) destinées à des circuits imprimés. Les sociétés intéressées peuvent communiquer avec M. T. Georgiadis, Alfa Co., 15 Messoghion St., 115-26 Athènes. Téléx: 22-4056 MSH GR.

**Jordanie** — Le ministère de la Santé de Jordanie prévoit lancer au début du mois ses premiers appels d'offres en vue d'un projet de 30,5 millions de dollars (US) pour l'implantation de centres de soins de santé. Le projet, qui bénéficie d'un prêt de 13,5 millions de la Banque mondiale, prévoit la construction de 25 centres de soins primaires et de 13 centres de soins complets, la rénovation de 9 centres et l'amélioration de 4 autres. On consacra 2 millions de dollars (US) à l'ameublement et 5 millions à l'équipement médical. Faire parvenir les soumissions à l'ambassade du Canada à Amman, en Jordanie par téléx: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

La Société jordanienne d'électricité lance elle aussi des appels d'offres, venant à échéance le 29 août, pour la fourniture et l'installation de lampadaires, d'accessoires et de réseaux électriques nécessaires pour quatre routes. Les soumissions doivent être transmises à l'ambassade du Canada qui peut recommander des entrepreneurs locaux.

Une société syrienne de peinture et de produits chimiques vient de lancer des appels d'offres visant 1 100 tonnes de toluène et 10 tonnes d'acétone. Les soumissions doivent arriver avant le 17 août. L'ambassade du Canada à Amman pourra envoyer par téléx aux sociétés canadiennes intéressées tous les détails et conditions des appels d'offres.

## Le bétail saoudien ne rêve qu'aux aliments canadiens

Selon les délégués commerciaux canadiens en Arabie Saoudite, le marché des aliments pour bestiaux offre des débouchés très intéressants pour les exportateurs canadiens.

La production de bétail et de volaille y a connu une croissance considérable, l'envergure de l'exploitation laitière et de l'élevage de la volaille y ayant presque doublé.

Cette expansion, combinée à la hausse saisonnière de la demande en aliments pour engraisser les moutons en prévision des fêtes religieuses, présente de nouvelles possibilités de commercialisation.

Toutefois, ce marché existait déjà et la concurrence y est vigoureuse. Néanmoins, si les sociétés canadiennes sont prêtes à effectuer des visites régulières, leurs chances

de succès sont appréciables. Parmi les sociétés d'aliments pour bestiaux du Royaume qui présentent des possibilités, nos délégués commerciaux citent les suivantes :

- Saudi Danish Dairy Co., P.O. Box 661, Riyad. Téléx: 200709 SADA SJ;
- Danish Turnkey Dairies Saudi Arabian Ltd., P.O. Box 4259, Riyad. Téléx: 204157 DTKEY SJ;
- Danya Trading Corp., P.O. Box 41851, Riyad. Téléx: 203075 DANYA SJ;
- Masstock Saudi Ltd., P.O. Box 8524, Riyad. Téléx: 202328 MASSDI SJ;
- Arie Agriculture, P.O. Box 3790, Riyad. Téléx: 201171 ARIEB SJ; et
- Al Search Co., P.O. Box 391, Tabuk. Téléx: 202673 SJ.

## Débouchés techniques turcs

La Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD) vient de consentir un prêt de 57,6 millions de dollars à la Turquie, ce qui offre de très intéressantes possibilités d'exportation aux sociétés canadiennes qui sauront agir rapidement.

Ce prêt, s'échelonnant sur une période de quatre à sept ans, sera appliqué à des projets d'écoles techniques dont l'objectif est d'améliorer la qualité de la formation industrielle et technique en Turquie et de rehausser les compétences des ingénieurs et techniciens industriels turcs.

De plus, selon un porte-parole de l'ambassade du Canada à Ankara, il ne s'agit là que d'un des nombreux projets financés par la BIRD et les Nations Unies.

Le projet de 57,6 millions, dirigé par le ministère turc de l'Éducation, de la Jeunesse et des Sports (M.E.B.), comporte trois grands volets :

- la fourniture d'équipement et d'instruments aux ateliers et laboratoires des écoles techniques et professionnelles de niveau secondaire. Selon le M.E.B., 85% du prêt sera consacré à l'achat de matériel audiovisuel, d'équipement de fabrication de matrices et d'outils, de fraiseuses, d'outils de génie électronique, d'instruments informatiques et de technologie de l'électronique maritime;
  - la formation en Turquie et dans des pays à technologie de pointe, d'enseignants et d'instructeurs pour les écoles techniques, ce qui comprend des cours d'anglais en Turquie et à l'étranger; et
  - la mise sur pied d'une bibliothèque technique nationale, grâce à l'acquisition de manuels, d'ouvrages de référence, de manuels d'instruction et de documentation connexe se rapportant à la formation industrielle.
- A ce sujet, le M.E.B. prévoit acheter 2 000 livres en anglais, en français et en allemand, qui seront traduits en turc afin d'être distribués dans toutes les écoles

techniques à titre de matériel pédagogique officiel.

Les livres importés traiteront de l'informatique et de ses applications, de l'électronique, de l'électricité, de la fabrication de matrices et d'outils, des machines à contrôle numérique et à contrôle d'ordinateur numérique, de l'impression, de la sidérurgie, de la pneumatique et de l'hydraulique industrielle.

Le M.E.B. commence actuellement à rassembler auprès des fournisseurs et des organismes intéressés de la documentation et des renseignements détaillés sur des cours, des livres et du matériel pédagogique, de préférence accompagnés de listes de prix.

On conseille donc aux sociétés canadiennes intéressées à ce projet de ne pas tarder à faire parvenir leurs brochures et la documentation pertinente au M.E.B.

Le M.E.B. lancera des appels d'offres en 1986 pour combler ses besoins les plus pressants en matière d'équipement, en particulier le matériel audiovisuel. L'acquisition de tout l'équipement se fera au cours d'une période de trois à quatre ans.

Les sociétés canadiennes intéressées peuvent faire parvenir leurs brochures directement au M.E.B. ou à l'ambassade du Canada, qui en assurera la livraison. Adresses utiles :

- Dr. Necmettin Yesilmen, Projeler Daire Baskani, Besevler D-Blok, Ankara, Turquie. Tél.: 41-131810/186218. Téléx: 42903 MEB TR.
- Ambassade du Canada, Nenehatun Cad-desi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turquie. Tél.: (41) 27-58-03/04/05. Téléx: (code de destination 607) 42369. Indicatif: (42369 DCAN TR).

## Note de la rédaction

Le prochain numéro de *CanadExport* ne paraîtra que le 12 août en raison des vacances d'été.

## Nouveaux guides à suivre sur le marché japonais

L'organisme responsable du commerce extérieur au Japon, JETRO, vient de publier une série de brochures qui devraient intéresser de façon particulière les exportateurs désirant mieux connaître le marché lucratif mais très concurrentiel de l'automobile au Japon et les impératifs juridiques et techniques de l'industrie japonaise des appareils ménagers.

JETRO a publié des brochures en anglais sur les lois japonaises régissant les appareils ménagers parce que les règlements ont été modifiés récemment et que le Japon importe de plus en plus d'appareils ménagers et de pièces.

La brochure gratuite sur le marché japonais des pièces, accessoires et fournitures d'automobile, décrit ce marché, en mettant l'accent sur la distribution, la demande en véhicules et les tendances à l'importation.

On y traite également du volume de production des pièces, des principales importations d'après les statistiques commerciales annuelles pour 1983 et des tendances dans l'industrie de la réparation des automobiles.

On y apprend que malgré une vive concurrence, tant intérieure qu'extérieure, le Japon a importé en 1983 des produits destinés à la fabrication de véhicules automobiles de quelque 200 millions de dollars.

La demande visait principalement des produits comme les convertisseurs catalytiques, les pneus, les transmissions, les turbocompresseurs, les vitres, les carburateurs, les matériaux pour les sièges, les moquettes, les phares et les fils groupés.

La brochure indique également que les fabricants japonais d'automobiles sont bien disposés à accepter les pièces fabriquées à l'étranger, ainsi que les accessoires et les fournitures. Les produits les plus populaires sont les roues motrices, les déflecteurs, les sièges, les silencieux et les volants en bois.

Normalement, les produits au concept raffiné sont mieux cotés au Japon.

On suggère donc aux exportateurs d'atténuer la concurrence japonaise en créant des produits de conception unique pour les modèles exclusifs.

Le marché de l'automobile et des accessoires n'a pas encore atteint sa pleine maturité au Japon. Il est donc important de surveiller de près son évolution.

Pour se renseigner sur les brochures traitant des appareils ménagers, écrire au JETRO Tokyo Head Office, Publications Dept., 2 Akasaka, Aoi-Cho, Minato-ku, Tokyo, Japon.

Pour les brochures gratuites sur l'automobile et des détails sur l'industrie des appareils ménagers, communiquer avec M. Robert Ulmer, Projet Manager, The Japan Trade Centre, Suite 700, 151 Bloor St. West, Toronto M5S 1T7. Tél. (416) 962-5050.

## La Chine ouvre toute grande la porte au bétail canadien

(Suite de la première page.)

La population chinoise a déjà dépassé le milliard et continue de croître, alors qu'il reste peu de terres arables pour augmenter la production agricole.

Le gouvernement chinois se tourne donc vers l'augmentation du rendement et la diversification de la production. Dans l'industrie laitière, une attention particulière sera accordée à la reproduction afin d'améliorer le rendement des vaches laitières.

Dans le cadre du projet, le Canada contribuera à la modernisation des installations de traitement des taureaux et du sperme au centre de Harbin, dont le personnel recevra, au Canada et en Chine, une formation portant sur les méthodes modernes de collecte et de traitement du sperme et sur la technologie de transfert des embryons.

Un autre volet du projet visera l'amélioration des races par des croisements à partir du sperme de taureaux canadiens.

La Chine attache beaucoup d'importance à son développement agricole et, selon Mme Vézina, l'ACDI a donc désigné l'agriculture comme l'une de ses quatre priorités dans son

programme de développement coopératif avec la Chine.

D'autres projets seront lancés pour implanter en Chine des techniques modernes de traitement des semences, améliorer des installations de quarantaine pour animaux et moderniser deux instituts de formation agricole.

Le Ministre a souligné que des efforts pour relever le statut de la technologie et de l'industrie laitières en Chine devraient augmenter sensiblement les débouchés pour les exportateurs canadiens.

Cinq ententes de quarantaine signées plus tôt cette année avec la Chine permettront d'exporter du bétail canadien. Ces ententes ont déjà facilité les ventes récentes de sperme et d'embryons, ainsi que de bétail, de volaille et de porc vivants.

En partie grâce au projet de Harbin, la Semex, l'organisme exportateur de l'Association canadienne des éleveurs de reproduction, a déjà décroché un contrat pour une vente importante de sperme bovin en Chine.

Pour tout renseignement sur les exportations vers la Chine, appeler le centre Info-Export. Pour des détails sur le projet de Harbin, appeler l'ACDI au (819) 994-3818.

## Contrats de plusieurs milliards

(Suite de la première page.)

Centre, Huntsville (Alabama): deux contrats d'une valeur de 26 millions de dollars (US) chacun: définition et conception préliminaire des modules communs pressurisés, avec systèmes appropriés pour servir de laboratoires, de quartiers pour l'équipage et de centre de transport logistique.

• Contrats relevant du Goddard Space Flight Centre, Greenbelt (Maryland): deux contrats d'une valeur de 10 millions de dollars (US) chacun: définition et conception préliminaire de deux plate-formes libres automatisées, avec provision pour leur entretien et leur réparation.

• Contrats relevant du Lewis Research Center, Cleveland (Ohio): deux contrats d'une valeur de 6 millions de dollars (US) chacun: définition et conception préliminaire des systèmes de production, de conditionnement et de stockage de l'électricité.

• Contrats relevant du Johnson Space Center, Houston (Texas): deux contrats d'une valeur de 30 millions de dollars (US) chacun: définition et conception préliminaire de la structure d'amarrage pour les divers éléments de la station spatiale, les systèmes de télémanipulation et les systèmes de communication et de données.

En plus de ces contrats, la NASA en a déjà annoncé 400 autres dans le secteur de la technologie de pointe dont la valeur globale atteindra 150 millions de dollars d'ici à 1986. Ces contrats visent de nouvelles techniques de gestion des données, des systèmes électriques, le contrôle de la chaleur et de l'environnement et des structures et matériaux d'avant-garde.

Ce programme, qui représente des mil-

liards de dollars dans son ensemble, exigera également du matériel souvent conçu et fabriqué sur commande.

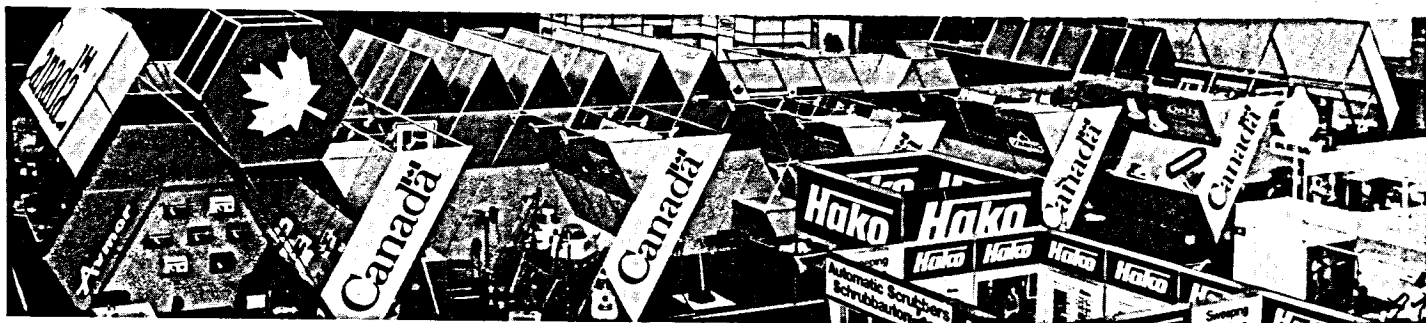
Les sociétés canadiennes qui aimeraient obtenir des contrats de sous-traitance auprès des principales sociétés américaines visées par les contrats principaux devraient en aviser ces entreprises le plus rapidement possible.

Les sociétés canadiennes peuvent communiquer avec le consulat du Canada dans la région en question des États-Unis pour savoir si leur produit peut s'intégrer au programme. On peut également obtenir des conseils auprès de la Direction de la commercialisation aux États-Unis, ministère des Affaires extérieures, en téléphonant au (613) 993-5911; ou encore en composant sans frais le numéro du centre Info-Export.

## Mission commerciale en Amérique du Sud

Le ministère des Affaires extérieures a parrainé une mission de l'industrie ferroviaire dans trois pays sud-américains pour permettre à neuf sociétés canadiennes de mieux connaître ces pays et d'en évaluer les débouchés commerciaux, que l'on évalue à 20 millions de dollars pour l'année à venir.

Plusieurs des sociétés canadiennes qui ont visité l'Uruguay, le Paraguay et l'Argentine ont discuté d'ententes de licence et d'entreprise conjointe dans des domaines comme les services de consultation, les locomotives, les wagons de voyageurs et de marchandises, les rails et l'équipement pour les voies ferrées.



Le stand canadien était l'un des points de mire au salon INTERCLEAN 85 tenu, il y a quelques mois, à Amsterdam.

## Le Canada balaye la concurrence en Hollande

**Amsterdam** — Pour la troisième fois consécutive, le Canada a conservé, ce printemps, sa réputation sans tâche au salon international du nettoyage.

Le kiosque canadien semble bien avoir été le point de mire au salon INTERCLEAN 85, qui a attiré 415 exposants et 25 000 commerçants et spécialistes du nettoyage.

Si les 13 sociétés canadiennes présentes n'ont pas réussi à balayer complètement la concurrence, elles ont cependant réalisé des ventes sur presque tous les marchés du monde.

En plus de conclure sur place des ventes s'élevant à plus de 700 000 \$, les participants prévoient signer, au cours de la prochaine

année, des contrats d'une valeur de près de 3,5 millions de dollars, non seulement en Europe, mais également en Amérique du Nord et du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient, en Asie et dans le Pacifique.

Les exposants canadiens ont par ailleurs trouvé plus de 40 agents et distributeurs pour leurs produits, du Royaume-Uni jusqu'en Australie et en Nouvelle-Zélande.

L'un des participants avouait n'avoir jamais rencontré autant de succès à un salon avec ses produits.

Les produits canadiens exposés comprenaient des sècheurs à cheveux et à mains, des systèmes d'aspiration centrale, des nettoyeuses et des cireuses à plancher, des

vadrouilles pour le nettoyage à sec et à l'eau, des produits chimiques spécialisés et de l'équipement de purification, des paillassons, des appareils automatiques à piles pour nettoyer les planchers et des machines à eau chaude pour nettoyer les tapis.

Selon l'un des exposants, les salons en Europe constituent un élément essentiel de tout programme de commercialisation.

Pour en savoir plus long sur ces événements, téléphoner à M. Lewis Ford, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

### Voici l'occasion de cultiver au Texas

**Dallas** — Le consulat général du Canada présentera le mois prochain un kiosque d'information sur les produits canadiens à l'exposition régionale des pépiniéristes de la Texas Association of Nurserymen.

Cette exposition, qui aura lieu du 10 au 13 août à Dallas, est la plus importante du genre au pays, attirant une clientèle de pépiniéristes et d'architectes paysagistes.

Les intéressés devront faire parvenir 200 exemplaires de leurs brochures et un échantillon de leurs produits avant le 29 juillet à M. Richard Stephenson, consulat général du Canada, 750 N. St. Paul Street, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Tél.: (214) 922-9806, poste 216.

## Les ventes s'échafaudent aux É.-U.

**Minneapolis** — Songez-vous à prendre votre part des bénéfices du marché américain de la construction ?

Le ministère des Affaires extérieures parrainera encore cet automne un kiosque canadien au salon de la Minnesota Society of American Institute of Architects.



L'événement, qui aura lieu du 13 au 15 novembre à Minneapolis, constitue le deuxième plus important salon régional pour les architectes américains, attirant habituellement plus de 200 exposants, entre autres les fabricants de produits conçus par des architectes et des décorateurs en construction commerciale.

Les 3 000 visiteurs du salon sont des architectes, décorateurs, utilisateurs, agents de fabricants, distributeurs et fournisseurs des produits de la construction et du design.

L'an dernier, les 12 sociétés canadiennes présentes estimaient que leur participation entraînerait des ventes évaluées à près de 5 millions de dollars.

L'un des participants canadiens a même décroché un contrat de 3 millions de dollars en exposant ses produits au salon.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou sur les inscriptions, qui sont déjà en cours, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

## En vedette à l'écran anglais

**Birmingham** — Tous les yeux étaient rivés sur le Canada au salon de la câblodiffusion et de la télévision par satellite tenu dans cette ville britannique au printemps.

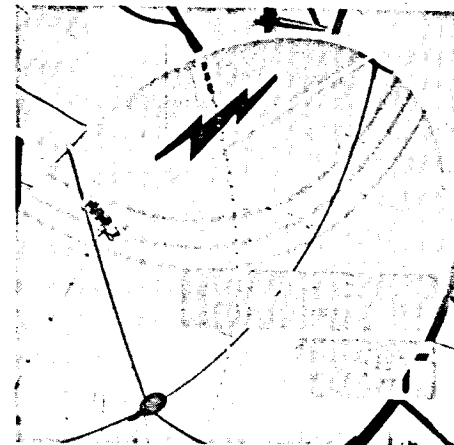
Malgré une vive concurrence sur le marché européen, les 9 sociétés canadiennes présentes à CAST 85, le salon et congrès international de la câblodiffusion et de la télévision par satellite, prévoient réaliser des ventes de l'ordre de 6 millions de dollars.

De plus, cette participation au salon a permis de raffermir la présence canadienne en Europe et de consolider notre réputation de fournisseur de premier plan d'équipement et de services de câblodiffusion et de télévision par satellite.

Cet accueil est d'ailleurs confirmé par plus de 100 demandes sérieuses de renseignements qu'ont reçues les sociétés canadiennes, d'éventuels clients européens.

Le congrès parallèle au salon a attiré des participants de la plupart des pays européens et même de pays aussi éloignés que l'Afrique du Sud.

Pour plus de détails sur des salons similaires en Europe ou sur les débouchés commerciaux dans le secteur des communications, téléphoner à M. Michael Wondergem, Direction de l'expansion du commerce en Europe (RCTF) ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.



## Marché fort appétissant de 42 milliards

**Manâma** — Du 22 au 26 février prochain, la capitale de Bahreïn accueillera quelque 4 000 visiteurs spécialistes à MEFEX 86, le 4<sup>e</sup> salon de l'alimentation et de l'équipement relié au commerce de l'alimentation, un événement d'une importance capitale pour les exportateurs canadiens intéressés aux marchés du Moyen-Orient.

Les pays du Conseil de coopération du Golfe, soit Bahreïn, les Émirats Arabes Unis, Oman, le Qatar, l'Arabie Saoudite et le Koweït, importent actuellement des aliments et du matériel connexe évalués à près de 42 milliards de dollars (US).

Les seules importations d'aliments dans le Golfe, qui augmentent à un rythme plus rapide que n'importe où ailleurs dans le monde, représentent déjà plus de 20 % du total des importations de ces pays chaque année.

De plus, à mesure que l'économie des pays du Golfe se stabilise et s'améliore, le niveau de vie et le revenu moyen augmen-



*L'évolution des goûts ouvre de nouveaux débouchés aux exportateurs d'aliments canadiens.*

tent, ce qui modifie les habitudes de consommation en créant une plus forte demande pour les aliments transformés et les plats-minutes de qualité supérieure.

Cette évolution des goûts et des tendances a également suscité une hausse de la consommation des produits frais, une préférence pour les produits congelés plutôt qu'en conserve, une demande pour des restaurants-minutes, des services de traiteurs et de confiserie, ainsi qu'une importation accrue de matières brutes pour transformation locale.

Dans le secteur des aliments et des boissons transformés, la demande est à la hausse pour la viande, la volaille, la farine et autres produits de boulangerie, le poisson, les produits laitiers et les aliments-minutes, le café, les jus de fruits, les boissons gazeuses, le thé ainsi que la bière et le vin sans alcool.

La croissance soutenue de la région crée également une demande et des débouchés sans précédent pour l'équipement destiné à de nouveaux hôtels, aux installations touristiques, aux établissements d'enseignement, aux hôpitaux et aux immeubles à bureaux.

L'équipement et les fournitures exposés comprendront les paniers à provisions, les



systèmes de convoyeurs, l'informatique, les appareils de réfrigération et les calculatrices.

Les dix sociétés canadiennes qui ont participé à MEFEX 84 (le salon est tenu tous les deux ans) se sont déclaré enthousiasmées par les possibilités à court et à long terme du marché de la région.

En plus d'avoir eu des entretiens prometteurs dans la région du Golfe, nos exposants estimaient le salon très utile pour sensibiliser les acheteurs aux produits canadiens et trouver des réseaux de distribution sur les marchés locaux.

Le salon le plus réputé pour ce marché, MEFEX attire tous les principaux acheteurs des secteurs privé et public dans la région, ce qui offre un moyen peu coûteux d'élargir les exportations dans les pays du Golfe et au Moyen-Orient en général.

De plus, on prévoit terminer cette année le pont-digue de 900 millions de dollars (US) qui reliera Bahreïn et l'Arabie Saoudite, ce qui rendra Bahreïn accessible par route à



*Un nouveau pont, qui sera terminé juste avant MEFEX 86, reliera Bahreïn à l'Arabie Saoudite.*

tous les pays du Golfe, en particulier à l'Arabie Saoudite, le plus important centre commercial du Moyen-Orient.

Pour réserver un emplacement au salon, communiquer directement avec M. Derek Complin d'Unilink, au (416) 291-6359.

Pour de plus amples renseignements sur le salon (le Ministère y participe avec un stand d'information), communiquer avec Mme Noni Anthony, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5982; ou appeler le centre Info-Export.

## Les É.-U. offrent un marché très chaud d'aliments congelés

**Atlanta** — Du 27 au 29 octobre prochain, il serait intéressant d'aller prendre le frais à l'hôtel Hilton d'Atlanta.

C'est à cette date que la capitale de la Georgie accueillera la National Frozen Food Convention and Exposition (NFFC), qui devrait attirer plus de 3 000 membres de l'industrie des aliments congelés désireux de s'implanter sur ce marché américain des plus lucratifs.

L'industrie des aliments congelés et des fournitures et services connexes représenterait plus de 30 milliards de dollars par an, aux États-Unis seulement.

Le salon, parrainé par l'American Frozen Food Institute et la National Frozen Food Association, attire les plus influents des acheteurs, des utilisateurs et des responsables de l'industrie.

Les visiteurs comprendront des représentants des sociétés de transformation des aliments congelés, des acheteurs et grossistes pour la vente au détail et les services alimentaires, des courtiers et des représentants des entreprises de transport et d'entreposage.

Pour de plus amples renseignements sur le salon, communiquer avec la Trade Associates Inc., 12250 Rockville Pike, Suite 200, Rockville, MD 20852-1608. Tél.: (301) 468-3210. Téléc.: 9109971879.

## Ça roule . . . de toutes pièces en Amérique latine

**Panama City** — Les sociétés canadiennes qui aimeraient sonder le marché des pièces d'automobiles en Amérique latine auraient tout intérêt à participer à un salon qui aura lieu les 19 et 20 août à Panama City.

Le ministère des Affaires extérieures organise en effet un salon où les entreprises intéressées pourront présenter leurs catalogues de pièces d'automobiles, ce qui permettra de mieux définir l'ampleur du marché et de dresser une liste d'agents éventuels pour les produits canadiens.

Ce salon servira également de répétition générale en vue de l'exposition internationale EXPO MOVIL 85, qui présentera sa cinquième édition à Panama City du 22 novembre au 1<sup>er</sup> décembre.

On estime que Panama importe chaque année des pièces d'automobiles évaluées à 45 millions de dollars (US).

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, au moyen de brochures et de listes de prix, téléphoner à M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-6921; ou à M. Reg Harris, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), au (613) 996-5460; ou encore appeler le centre Info-Export.

Produits et services requis

# Débouchés à la plaque tournante de l'Asie

(Suite de la première page.)

De plus, bien que la balance des échanges penche en faveur de Hong Kong, on y trouve de plus en plus de débouchés pour les produits et les services canadiens de haute qualité et à prix concurrentiel.

L'an dernier, la valeur des exportations du Canada vers Hong Kong a atteint 218 millions de dollars, une hausse de 6% par rapport à 1983, alors que l'ensemble du commerce bilatéral en 1984 s'est accru de 19%, pour atteindre 1,1 milliard de dollars.

Selon le commissariat du Canada, les principaux produits canadiens exportés à Hong Kong comprennent le papier et le carton, l'aluminium, les pièces électriques et électroniques, le nickel et le zinc, les huiles végétales stabilisées (de colza), les résines synthétiques et les matières plastiques, le matériel et pièces de télécommunication, le blé, le charbon thermique, les filés et les tissus, le cuir et les peaux apprêtées, les produits médicaux et pharmaceutiques, les composants pour équipement de bureau et les ordinateurs.

L'évolution de la situation offre d'importants débouchés pour le matériel de télécommunication. Ce secteur à Hong Kong commence à acquérir de l'équipement pour les communi-

cations numériques et la commutation.

Dans le marché des télécommunications, il existe également des possibilités intéressantes pour les installations d'abonné avec postes supplémentaires et leur matériel d'interconnexion.

La demande en matériel informatique connaît également une croissance rapide, tant du côté des fabricants de matériel d'origine que dans les marchés d'utilisation. On cite dans ce domaine des projets pour les centres de commandement et de contrôle de la police, des systèmes de gestion des hôpitaux et l'informatisation du cadastre.

Les exportateurs canadiens remportent également des succès dans le secteur de la quincaillerie, où il existe des débouchés pour divers produits canadiens: échafaudages d'acier et d'aluminium, murs-écrans d'acier et d'aluminium, systèmes de cloisons, cadres et quincaillerie de portes et de chambres fortes.

Dans le secteur pharmaceutique, la technologie avancée et la qualité supérieure des produits canadiens ont contribué à des ventes s'élevant à 5 millions de dollars l'an dernier, soit une hausse de 36,3% comparativement à 1983.

Ce marché continue de présenter de bons débouchés, si toutefois les fabricants et fournisseurs canadiens savent les exploiter.

Ce conseil tient également pour les exportateurs de filés, de tissus et de produits connexes. Alors que les ventes de ces produits avaient diminué en 1983, elles ont presque doublé l'an dernier pour atteindre 4,4 millions de dollars.

Cette situation révèle que les produits textiles canadiens sont acceptés dans la région et que le marché pourrait s'accroître si les approvisionnements se maintiennent et que les prix restent concurrentiels.

Un autre secteur, dont la demande est apparente et en croissance régulière, est celui du matériel de contrôle de la pollution, en particulier depuis l'octroi de permis d'exploration du pétrole et du gaz en mer de Chine méridionale.

Les produits alimentaires canadiens reçoivent également un bon accueil. En 1984, les ventes canadiennes de soja, de blé et d'huiles comestibles ont atteint 28 millions de dollars. Les produits en demande comprennent également le poisson, les crustacés et les mollusques, le bœuf et les pétoncles congelés et le lait évaporé en boîte.

Quant aux besoins en experts-conseils, le commissariat ne possède pas de chiffres exacts, mais il affirme que c'est un marché actif et lucratif, l'administration de Hong Kong figurant parmi les clients réguliers.

Les contrats déjà accordés à des sociétés canadiennes d'experts-conseils comprennent un service de gestion du trafic des navires pour l'administration maritime, des études de

conception pour un éventuel centre d'exposition à Hong Kong, un projet d'étude à l'égard d'un éventuel service de traiteurs pour le nouveau siège social de la Hong Kong Bank, et un système de gestion pour les postes.

Le tourisme est également un secteur en pleine croissance mais des plus concurrentiels.

Même si Hong Kong offre ainsi un grand nombre de possibilités nouvelles pour les exportateurs canadiens, les secteurs traditionnels n'ont pas perdu de leur importance.

Ainsi, les fournisseurs canadiens de métaux non ferreux sont bien implantés sur le marché, avec des ventes se chiffrant à 39 millions de dollars l'an dernier.

À la même époque, le papier et le carton figuraient au troisième rang des exportations canadiennes vers Hong Kong, avec des ventes évaluées à plus de 16,5 millions de dollars, soit près de 40% de plus que l'année précédente.

Par ailleurs, des quantités considérables de pâte à papier canadienne sont souvent canalisées vers la Chine continentale à travers Hong Kong.

C'est là une autre surprise que réserve le marché de Hong Kong, qui sert souvent de point d'accès aux autres marchés du Sud-Est asiatique.

Pour en savoir plus long sur le commerce avec Hong Kong, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est, au (613) 995-8744; ou appeler sans frais le centre Info-Export.

## EN BREF

### Belle envolée en Yougoslavie

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a acheté à forfait 20 billets à ordre d'une valeur totale de 1,5 million de dollars (US), ce qui permettra à la McDonnell Douglas Canada Ltd. de Malton (Ont.) de vendre un ensemble de pièces d'avion pour l'appareil MD80 à la société Inex Adria Aviopromet, de Ljubljana, en Yougoslavie.

### La Malaisie fait appel à Bell

La Bell Canada International Inc., d'Ottawa, s'occupera de concevoir, de mettre au point et d'installer un système informatisé de services automatiques à la clientèle pour la Jabatan Telekom, la société de télécommunications de Malaisie.

### Nos médailles frappent les É.-U.

L'Alberta Mint vient de décrocher un contrat de 60 millions de dollars pour frapper des médailles en mémoire de Martin Luther King Jr., qui seront distribués à 43 millions d'écoliers aux États-Unis. Les médailles sont commandés par le Martin Luther King Jr. Centre for Nonviolent Change Inc., d'Atlanta (Georgie).

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8378 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI EA  
C16  
Vol. 3 #14  
DOCS C4

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 3 NO. 14  
AUG. 12, 1985

**Where to brush-up your export skills**  
See Pages 4/5



Canadian exports up 40%

## China opportunities grow as trade ties strengthen

The signing of two recent trade agreements between Canada and China has emphasized the growing opportunities for

Canadian exporters in that marketplace, says International Trade Minister James Kelleher.

The agreements, which involve both an existing Canada-China Trade Agreement and the establishment of a consultative committee on agricultural co-operation, were signed during an eight-day visit to Canada last month by Chinese President Li Xiannian.

Talks conducted during that visit also are expected to result in a number of significant trade opportunities for Canadian firms during the next year, including:

- Opportunities for firms in mining, oil and gas exploration, and transportation and aviation, to vie for some 150 large projects in that country. A number of major thermal and hydro power projects are also under discussion;
- Potential sales of Canadian technology to China under an umbrella science and technology exchange agreement initiated by trade officials.

An agreement on double taxation which would make the Chinese market more appealing to Canadian businesses wanting to establish plants there also is expected to be signed within a year.

Meetings with the Chinese delegation, which included Vice-Premier Li Peng and State Councillor Ji Pingfei, were described as "significant" for Canadian companies anxious to do business in the People's Republic under its new "open door policy."

Turn to Page 6 — Livestock

## Canada's exports climbing sharply despite blocks

Despite talk of growing protectionism on world markets, Canadian exporters are doing as much as 25 per cent more business abroad, according to the president of the Export Development Corporation.

Sylvain Cloutier says the volume of business covered by insurance and financing from the EDC was \$19.4-billion during the first five months of this year, up almost \$4-billion from the year-earlier period.

In Calgary to announce a new program and expansion of EDC's operations in Western Canada, Cloutier said Canadian exporters are becoming "more aggressive, they are doing more business because of this, despite the competition."

The new program, to begin Oct. 1, will assist in the export of about \$300-million in bulk agricultural exports, with EDC insuring such bulk products as canola on short-term deals. The arrangement will allow exporters to obtain insurance quickly when dealing with foreign customers.

## Asia Bank link pays dividends

Projects financed by the Asian Development Bank are expected to provide increased opportunities for Canadian exporters over the next few years.

Revenue Minister Warren Beatty told a meeting of the bank's board of governors that 70 per cent of the bank's lending is targeted to countries with which Canada has continuing and extensive bilateral relationships.

These include Bangladesh, Pakistan, Indonesia, Thailand, Sri Lanka and Nepal.

Canada's participation in the Asian Development Bank, as a founding member, Beatty said, entitles Canadian firms to bid

Turn to Page 6 — Canada



Sea-bound Holsteins: First class passage to Venezuela.

## All decked out for Maracaibo

It was clear cruising for a herd of Canadian Holstein cattle bound for Venezuela earlier this summer.

The cattle — all 511 of them — took the slow boat to Maracaibo rather than a more traditional airline route. And the travel arrangements have been termed a complete success.

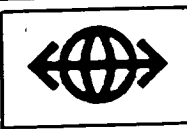
The shipment, which had grown to 513 by the time the boat docked in Venezuela, arrived in excellent condition, according to Keith McFarlane, a Canadian trade official in Caracas.

The overseas route was chosen by Glanworth, Ont. cattle exporter Bob Shore who had the animals trucked first to Richmond, Virginia. In Maracaibo, the cattle were then transferred to trucks for transportation to new homes in the Andes Mountains.

Canadian dairy cattle are becoming increasingly popular in Venezuela where they have gained a reputation for quality and production.

**INSIDE:**

- The EDC has set up credit facilities to help Canadians sell in Romanian and Omani markets..... 2
- Electronics firms offered key to lucrative U.S. market area .. 3
- Canadian firms land \$20-m sales at U.K. mining show .... 3
- Canada to boost trade staff in Pacific markets ..... 6



Trade Watch

U.S. market spotlight

Toronto-based Canadian Export World magazine will spotlight business alternatives in the U.S. in a special supplement in its September edition. The supplement, say the magazine's publishers, will focus on opportunities for Canadian manufacturers in U.S. markets and should be of particular relevance to both firms attempting to establish U.S. bases and those trying to build existing ties. The supplement can be obtained free from Canadian Export World's circulation department, 501 Oakdale Rd., Toronto, Ont. M3N 1W7. Tel: (416) 746-7360.

Chicks lose special status

Venezuela has removed day-old chicks from the list of commodities eligible for preferential dollars at rate of BS 4.30 per U.S. dollar. New rate for the chicks is BS 7.50 per U.S. dollar.

Grain market assured

Canada will retain its inside track on wheat sales to the Soviet Union, says Canadian Wheat Board Minister Charles Mayer. The Soviets, he says, have assured him that this country is still their preferred grain-trading partner. One year remains on a long-term grain agreement between the two countries. Sales to that country have already exceeded the five-year minimum requirement.

Marketplace

Stockholm — Swedish Forestry Service plans to purchase a number of logging machines for delivery next year. Requirements include 15 harvesters and processors and 10 forwarders, as well as equipment and spare parts. Companies interested in tendering should contact Domanverket, Kip, Fack, S791 81 Fakun, Sweden. Deadline is Aug. 30.

Athens — Canadian Embassy can messenger, at cost of \$45-\$50, complete tender documents to Canadian companies interested in bidding on a number of equipment requirements in Greece. Included are magnetic tapes, a crawler dozer, quantity of Vidicon tubes, microphotography apparatus for production of microfiche cards, linear accelerator and a number of electronic measuring instruments. Contact Canadian Embassy, Telex (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

Windsol Ltd., an Athens company, is seeking technical-financial co-operation with Canadian manufacturer of wind turbines for a joint venture project in Greece. Contact firm at 18 Chalzopoulou St., Athens. Telex: 21-6793 LEVA GR.

EDC credit deals pave way for exports to Romania, Oman

Lines of credit totalling \$15-million have been signed by the Export Development Corp. (EDC) to support sales of Canadian capital goods and services to Romania and Oman.

A \$10-million credit line with Romania and a \$5-million (U.S.) supplier credit protocol with Oman are intended primarily to support small- and medium-sized export sales contracts.

Lines of credit are a special kind of financing service under which EDC lends to banks and financial institutions in other countries for re-lending to buyers of Canadian capital goods and services. They provide buyers with a simple and easily accessible

credit facility.

The protocol provides a formal framework under which EDC can purchase provisional notes guaranteed by the National Bank of Oman and issued to Canadian exporters by Oman buyers in payment for Canadian capital goods and services.

It offers exporters flexibility in negotiating face rates of provisional notes and allows for financing of up to 85 per cent of the contract price of Canadian capital goods and services.

Canadian exporters interested in taking advantage of these lines of credit should contact their nearest EDC regional office or EDC headquarters at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa, K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

Central America

Trade mission finds markets

Despite internal problems in the region, trade opportunities for Canadian agricultural co-ops exist in Mexico, Panama and Costa Rica, according to members of a recently-completed Canadian trade mission to that area.

"The potential for mutual benefit in trade, technology transfer and joint ventures is definitely there," says Allan McIntosh of Agriculture Canada's Marketing and Economics Branch.

Hungary goes for Canadian suppliers

The Canadian Commercial Corp. (CCC), bidding against competitors from the United States, France and Germany, has been awarded four contracts totalling \$266,097 by the People's Republic of Hungary.

Under the contracts, two Alberta companies will supply equipment to the Hungarian Trading Company of Machines and Equipment for the Chemical Industry (CHE-MOKOMPLEX).

Griffith Oil Tool Ltd. of Edmonton will supply hydraulic mechanical drilling jars with spare parts, shock absorbers with spare parts, and throw-away shock absorbers. Calgary's Interdome Sales Ltd. will supply wireline tools and spare parts.

In pursuing procurements funded by International Financial Institutions, the CCC has so far won \$6-million in sales on behalf of the Canadian private sector. In 1984-85, through contracts with foreign governments and international agencies, the CCC made sales of \$781-million to 76 foreign customers.

A Crown corporation, the CCC contracts with international governments and agencies on behalf of Canadian suppliers of goods and services.

"We will need to begin by focusing on two or three specific products, but the possibilities for expanded co-operation are very real," McIntosh said.

Negotiations are underway, he says, that could lead to agreements between a Canadian co-op and COAGRO, a federation of 26 production, supply and marketing co-ops headquartered in Panama City.

The idea is to match the needs of COAGRO with resources available in Canada, possibly including the purchase by COAGRO of Canadian potash and livestock feed pre-mixes.

There is also an interest in sharing services and technology in the areas of engineering, nutrition, quality assurance, and broiler production and processing, McIntosh says.

Agricultural trade co-ops are a major sector in the Canadian economy. Seven of the 10 largest Canadian agri-food enterprises are co-operatives, with combined revenues of more than \$7-billion. Heading the list, says McIntosh, is the Saskatchewan Wheat Pool, with total annual business of \$2.7-billion.

Middle East mission

Interested in "prospecting" in the Middle East?

External Affairs will be heading an oil, gas and mining equipment and services trade mission to that part of the Arab world during the last two weeks of November.

Countries to be visited by the mission tentatively include Egypt, Kuwait, Oman, the United Arab Emirates and Yemen.

Companies interested in participating in the mission should contact — before Sept. 15 — their nearest DRIE regional office or call David Wynne at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983.



# Canada surfaces from mine show with \$20-m sales

Birmingham — Canada surfaced with close to \$20-million in projected sales following its first national participation in one of the world's largest mining shows here in June.

The International Mining Exhibition (MINING 85) attracted 450 exhibitors from 18 countries to this U.K. mining centre — including 21 Canadian companies — and some 23,000 visitors from around the world.

Countries of particular interest to the Canadian contingent — specializing in metal mining — included the copper belt region of Africa, Spain, Portugal and the Middle East.

In addition, numerous other serious inquiries were received by the Canadians from



Greece, Yugoslavia, Morocco and all the way to South America, India, China, Hong Kong, Australia and New Zealand.

The show also served as an eye-opener for the Canadian participants — attracting top quality agents from many countries and pointing the way to profitable markets for both equipment and parts in Europe and Africa.

Products displayed by the Canadian exhibitors — representing an industry exporting more than \$200-million worth of equipment annually — ranged from diamond drilling equipment to all-terrain vehicles, specialty hoists and five-tonne dump trucks that fit through 4 sq. ft. openings.

Other Canadian technological innovations highlighted at the show included a computer-controlled, ultra-high pressure water system used as a cutting tool in mining and tunnelling operations.

The next major international mining show in Europe, BERGBAU — which alternates every four years with MINING — is slated for Dusseldorf, West Germany, June 15-21, 1989. Details will be published when available.

The next major international mining show in Europe, BERGBAU — which alternates every four years with MINING — is slated for Dusseldorf, West Germany, June 15-21, 1989. Details will be published when available.

## An opportunity to tap into U.S. electronics sales

Seattle — Canadian electronics manufacturers are being offered an opportunity to break into a \$10-billion, tri-state market in the U.S. Northwest.

The Canadian Consulate General in Seattle is co-ordinating Canadian group participation at the Northwest Electronics Show and Convention — Northcon — in Oregon this fall and has begun recruiting Canadian manufacturers.

The show, scheduled for the Portland Coliseum in Portland Oct. 22-24, is described as a "proven method" of entry into the lucrative U.S. electronics marketplace.

With almost 1,000 plants, labs and business sites identified in Oregon, Washington and Idaho generating over \$10-billion in revenue and producing every essential product for electronic technology development, that tri-state region, according to trade officials, offers a substantial market for Canadian manufacturers of electronic components.

The Consulate has negotiated for a Canadian stand of 12 booths in the components and microelectronics section of the show which will also feature instrumentation and test equipment, and production and packaging equipment from around the world.

Now in its fourth year, Northcon has consistently broken all attendance and exhibitor records with each of its previous editions.

"Canadian manufacturers who participated in Northcon 84 in Seattle were very successful — all uncovering substantial new business prospects," according to Canadian trade officials in that city.

For more information on the show and participation details, contact Jean-Guy Tardif at the Canadian Consulate General, 412 Plaza 600, Sixth & Stewart, Seattle, Washington 98110-1286. Tel: (206) 443-1777.

## Want to test African marketplace?

Dakar — Canadian companies interested in going after a range of new markets in Africa will get that opportunity at three trade fairs slated for Senegal this fall and winter.

The 2nd International Exhibition on Alternative and Recyclable Energy Types in Africa, will be held in Senegal's capital city Oct. 2-8.

As a follow-up to a 1983 event, the show will focus on energy supply, conversion, storage, distribution and recycling, with emphasis on solar energy and other methods of energy production.

Dakar will also play host to the First International Audio-visual Technology Exhibition and the First International Trade Show for Data Processing, Computers, Telematics, Communication, Office Organization and Office Automation in Africa.

The Feb. 26-March 5 shows will display the most sophisticated equipment, systems, services and programs in the fields of sound and TV broadcasting, hi-fi, video as well as the latest in data processing and electronic components for business and home.

These shows will provide an opportunity to new Canadian exporters, and to those already active in the West African market, to increase their exposure and establish new business contacts in that region.

For more information on the shows or details on how to participate, contact the organizer directly: EXCAF, 7, rue de Thiong, B.P. 1656, Dakar, Senegal. Telex: 430 SG; or the Canadian Embassy in Dakar, P.O. Box 3373, Dakar, Senegal. Telex: 632. Answerback: 632 DOMCAN SG.

## When chips are down, it's Dubai

Dubai — Billed as the Middle East's top showplace, Dubai's International Trade Centre in the United Arab Emirates, will host the 5th Gulf Computer Exhibition Nov. 25-28.

With a combined population of more than 13 million and GNP in excess of \$200-billion per annum, the six countries making up the Arabian Gulf Co-operation Council (GCC) — Saudi Arabia, Kuwait, United Arab Emirates, Bahrain, Oman and Qatar — are fast becoming a growing market for computers and related equipment.

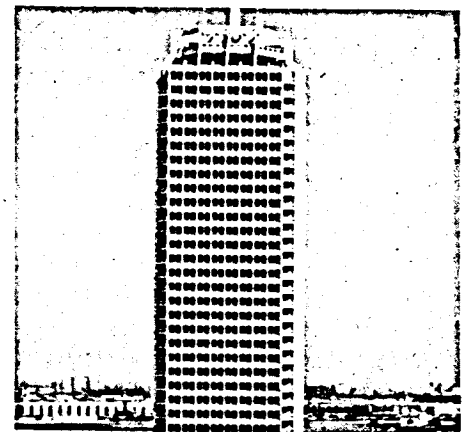
In addition to last year's Office Systems Section — featuring office automation equipment — the upcoming show will include a Software Village and a Micro Mart showcasing the wide range of computer software and microcomputer technologies.

Equipment and services to be exhibited at the show include hardware, software, word processing, peripherals, training, advisory services as well as office automation, data storage, communications and office systems.

Buyers from throughout the Middle East will find everything from application packages to integrated solutions at the show.

Middle East hardware imports, alone, exceed \$238-million a year, with software imports estimated to be in excess of \$120-million. These figures are expected to reach \$455 and \$225-million respectively this year.

For more information on the show or details



Dubai's International Trade Centre will host this fall's computer show.

on how to participate — External Affairs will be there with an information booth — contact Terry Brophy at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5984; or Jacques Desjardins, Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6994; or call Info Export.

For space reservation at the show, contact directly the show organizers' Canadian agent, Hassan Youssef & Associates Inc., Tel: (416) 368-4626.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### Oct. 10

Pacific Rim Opportunities Seminar — P.E.I. Regional Committee, Canada Export Trade Month. This seminar will highlight export marketing opportunities in the Pacific Rim area. Charlottetown. Contact: A. Bowman, (902) 566-7441.

### Oct. 16

Export Management Seminar — Greater Summerside Chamber of Commerce/P.E.I. Regional Committee, Canada Export Trade Month. Seminar consists of presentations by guest export specialists, and panel discussions on specific export subjects. Summerside, Linkletter Convention Centre. Approximately \$20. Contact: (902) 436-9651 or (902) 566-7441.

### Oct. 24

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. Charlottetown. Contact: Richard Dumont, (902) 566-7454.

### October (T.B.A.)

Export Information Meetings — P.E.I. Regional Committee, Canada Export Trade Month. These meetings will acquaint business firms in smaller communities with the benefits of export marketing and with the support services available. Locations: Communities such as Montague, Kensington and O'Leary. Contact: A. Bowman, (902) 566-7441.

## Central Canada

### Aug. 27

Seminar on Legal Aspects of Conducting Business in the U.S.A. — Centre for Professional Education. A full-day seminar on exporting to the United States, with particular emphasis on dealing with U.S. customs regulations, import restrictions, and anti-dumping legislation. Toronto, Inn on the Park. Approximately \$295. Contact: Ms. R. Reuben, (201) 966-6313.

### Sept. 12

Business Luncheon Meeting — Canada-India Business Council. Topic: Canadian government program for India. Ottawa. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Sept. 16

Federal-Provincial Export Workshop — Ontario Ministry of Industry and Trade/Department of Regional Industrial Expansion/External Affairs/Export Development Corporation. An evening session with federal and provincial representatives featuring a discussion of the programs and services available to exporters, and one-on-one interviews. Sault Ste. Marie. Contact: Jim Bates, (705) 253-1103.



## The Conference Board of Canada

*The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.*

### Sept. 17

Federal-Provincial Export Workshop. Elliot Lake. Contact: Jim Bates, (705) 253-1103.

### Sept. 17

Joint MIT/DRIE Export Workshop — Ontario Ministry of Industry and Trade/Department of Regional Industrial Expansion. Designed for new exporters, this afternoon session features a general discussion of programs to assist exporters and a round-table discussion of individual company cases. Nepean. Contact: Russ Sawchuck, (613) 566-3703.

### Sept. 17-18

Latin America Conference/Focus on Long-Term Trading Relationship Between Canada and Latin America — Canadian Association - Latin America and the Caribbean. Seminar topics will include: two-way trade, innovative trade practices, multilateral economic assistance, financing programs, and short- and long-term investment opportunities. Toronto. Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Sept. 18

Federal-Provincial Export Workshop. Sudbury. Contact: Bob Haworth, (705) 675-4330.

### Sept. 18

Joint MIT/DRIE Export Workshop. Ottawa. Contact: Keith McGruer, (613) 566-3703.

### Sept. 25

Third World Contractors in the Arab World — Canada-Arab Business Council. This luncheon/seminar will study prospects for Canadian co-operation with Third World countries on Arab capital projects. Toronto. (Observers permitted.) Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Sept. 25

Strategies for Export — Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### Sept. 25

Trading Houses - Round Table Luncheon — Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, First Canadian Place. Noon-2:00 p.m. \$30 including meal. Contact: Mr. John Duff, (416) 366-6811.

### Sept. 26

Importing from the Soviet Union and Eastern Europe — Canadian-East European Trade Council. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### September (T.B.A.)

Joint Ventures in India — Canada-India Business Council/Export Engineering Council (India). Toronto. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### September (T.B.A.)

Seminar on Algeria — Department of External Affairs. Representatives of the Algerian business community are coming to Canada to discuss their country's needs as well as the highlights of Algeria's new five-year plan. Toronto. Contact: Louise Fortin, (613) 990-8134.

### September (T.B.A.)

Export for Profit Seminar — Department of Economic and Business Development, City of Belleville/Ontario Ministry of Industry and Trade/Department of Regional Industrial Expansion. A business seminar (for companies within a 25-mile radius of Belleville) to promote exporting and its potential. Belleville. Contact: Mr. F.E. Bemis, (613) 962-6211.

### Oct. 2-Dec. 4

Introduction to exporting — Quebec Department of International Trade/Canadian Manufacturers' Association, Quebec wing. Introductory course, Wednesdays 6:30 PM to 9:30 PM. Downtown Holiday Inn, Montreal. \$300. Contact: Gérard Laurin, (514) 873-3136.

### Oct. 3-4

Export Marketing Seminar-Agri-Food — Expert Committee on Agricultural Marketing and Trade/Department of Agriculture/External Affairs. Primary objective of the seminar is to encourage new exporters and expand existing markets by providing knowledge of the systems, constraints and opportunities. Montreal. Contact: D. Rosenthal, (613) 995-1774.

### Oct. 6-8

Annual Meeting — Canadian Export Association. Montreal, Bonaventure Hotel. Contact: (613) 238-8888.

### Oct. 7-10

Federal-Provincial Export Workshops. Red Lake, Fort Francis, Atikokan, Thunder Bay. Contact: Wayne McLellan, (807) 475-1325.

### Oct. 8

Hungarian Days in Canada — Canada-East European Trade Council. A focus on the Hungarian economy and its metallurgical, pharmaceutical, computer, agribusiness, oil and gas sectors. Montreal, Chateau Champlain Hotel. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

Continued from Page 4

**Oct. 9**

Hungarian Days in Canada — Canadian-East European Trade Council. Toronto, Plaza II Hotel. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Oct. 11**

Showing your product at trade fairs — Quebec Department of International Trade. A focus on trade fairs as a marketing tool. Downtown Holiday Inn, Montreal. \$35. Contact: Gérard Laurin, (514) 873-3136.

**Oct. 21-22**

GDR Technical Days — Canadian-East European Trade Council. A focus on East German industrial sectors, particularly on optics and microscopes, machine tools, graphic arts and printing technology, and mining. Montreal. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Oct. 21-23**

Principles and Practices of Export Documentation — Canadian Manufacturers' Association. This three-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, export correspondence and more. Toronto, Holiday Inn, Don Valley. \$375. Contact: Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

**Oct. 22**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. Toronto. Contact: Ms. Eileen Sherwood, (416) 598-0341.

**Oct. 24**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. Ottawa. Contact: Eric Sonego, (613) 995-0234.

**Oct. 24, 27, 29**

GDR Technical Days — Canadian-East European Trade Council. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Oct. 29**

Soviet Union and Eastern Europe — Pulp and Paper Industry and Forest Equipment Trade — Canadian-East European Trade Council. Montreal. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**October (T.B.A.)**

Introduction to exporting — Quebec Department of International Trade/Eastern Quebec International Trade Centre. Quebec City. \$300. Contact: (418) 692-3853.

**October (T.B.A.)**

Joint MIT/DRIE Export Workshops — Ontario Ministry of Industry and Trade/Department of Regional Industrial Expansion. Workshops are planned for a number of other Ontario communities. Locations and contacts for further information are as follows: Lindsay, Peterborough - Ken Ledgard, (705) 742-3459; Gloucester - Bob McKenna, (613) 566-3703; Carleton Place - Bill Jamieson, (613) 566-3703; Brockville - John Wylie, (613) 342-5522.

**Nov. 4-7**

Federal-Provincial Export Workshops. Parry

Sound, Sundridge, Sturgeon Falls, North Bay. Contact: Gary Elsey, (705) 472-9660.

**Western Canada**

**August (T.B.A.)**

Agri-business/Farm Equipment Trade with the Soviet Union and Eastern Europe — Canadian-East European Trade Council. Winnipeg. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Sept. 24 - Nov. 12**

International Marketing — Edmonton Chamber of Commerce/Archon International Marketing Systems. A 36-hour course held Tuesdays and Thursdays. Program will include analysing the international marketing environment, formulating strategies and managing an international marketing program. Edmonton. \$585. Contact: Ken Thomson, (403) 437-2504.

**September (T.B.A.)**

Strategic Advertising — Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. Maximizing the effectiveness of the print medium. Winnipeg. Contact: Henry Goy, (204) 945-2436.

**September (T.B.A.)**

Seminar on Algeria — Department of External Affairs. Representatives of the Algerian business community are coming to Canada to discuss their country's needs as well as to discuss the highlights of Algeria's new five-year plan. Calgary. Contact: Louise Fortin, (613) 990-8134.

**Oct. 2-4**

The Fourth Joint Conference of the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils. Vancouver. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**Oct. 3-4**

The Skilful Negotiator — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. \$495. (Limited to 21 participants.) Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

**Oct. 7-8**

Export Marketing Seminar — Agri-Food — Expert Committee on Agricultural Marketing and Trade/Department of Agriculture/External Affairs. Primary objective of the seminar is to encourage new exporters and expand existing markets by providing knowledge of the systems, constraints and opportunities. Edmonton. Contact: D. Rosenthal, (613) 995-1774.

**Oct. 11**

Hungarian Days in Canada — Canadian-East European Trade Council. A focus on the Hungarian economy and its metallurgical, pharmaceutical, computer, agribusiness, oil and gas sectors. Calgary, The Convention Centre. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Oct. 22**

Seminar on Countertrade and Trading Houses — Vancouver Board of Trade/Canadian Export Association/B.C. Regional Committee, Canada Export Trade Month. Vancouver. Contact: R. Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 22**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. Covers the basics of exporting. Winnipeg. Contact: Don Bettorf, (204) 949-7900.

**Oct. 22, 23**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. This one-day seminar covering the basics of exporting is offered on two consecutive days. Vancouver. Contact: (604) 687-1300.

**Oct. 23**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. Saskatoon. Contact: Nigel Gibson, (306) 975-4822.

**Oct. 24**

Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank. Calgary. Contact: Larry Litchfield, (403) 230-5930.

**Oct. 30**

GDR Technical Days — Canadian-East European Trade Council. A focus on East German industrial sectors, particularly on optics and microscopes, machine tools, graphic arts and printing technology, and mining. Calgary. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**October (T.B.A.)**

Export Marketing Seminars — Saskatchewan Regional Committee, Canada Export Trade Month. The seminar in Regina will highlight the agricultural, fish and food sectors. Another seminar, in Saskatoon, will highlight the hi-tech, agricultural machinery, consumer goods and resource sectors. Contact: J. Dierckx, (306) 975-4342.

**Nov. 8-22**

An Executive's Perspective on Business in China — Executive Programmes, University of British Columbia. A two-week trip for executives to the People's Republic of China, featuring briefings and meetings with senior Chinese trade and banking officials. Approximately \$6,000 (Cdn.), including airfare from Vancouver. (Limited to 26 participants.) Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

**Northwest Territories**

**October (T.B.A.)**

Seminar Series — How to Export Your Product — Northwest Territories Regional Committee, Canada Export Trade Month. These seminars will address the basics of exporting. Locations: Hay River, Frobisher Bay, Yellowknife and Inuvik. Contact: Ms. E. Thomas, (403) 920-8575.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before October 4, 1985 at: The Conference Board of Canada, Suite 100, 25 McArthur Avenue, Ottawa, Ontario K1L 6R3. Tel.: (613) 746-1261. Telex: 053-3043.*

# Livestock sales could hit \$50-m

Continued from Page One

Last year Canada exported an estimated \$1.27-billion worth of goods and services to China which, under a five-year plan, intends to boost foreign trade by more than 40 per cent by the end of the decade. That plan calls for a much faster growth of imports over exports.

Although the bulk of Canada's exports to China still consists of foodstuffs and raw materials, sales of manufactured goods have climbed sharply over the past few years, according to trade officials.

In fact, said Trade Minister Kelleher, the sale of Canadian manufactured goods to China in the first four months of the year has already exceeded the total for all of last year.

Export sales to China in general for the first quarter, he added, are up more than 40 per cent over the same period in 1984.

The Chinese modernization program, Kelleher said, is concentrating on such sectors as energy, agriculture, mining, telecommunications and transportation — areas in which Canada has developed internationally-competitive industries.

"A number of Canadian firms are actively pursuing projects in China in such areas as energy, mining and transportation," he said.

The trade minister added that the exchange of letters on agriculture highlighted the importance of that sector to Canada. The recent signing of five health

of animal agreements with China, he said, opened the door for Canadian sales of live animals, embryos and semen which, with related services, could reach \$50-million over the next few years.

"Both Eastern and Western Canada will benefit from this development," Kelleher said.

Earlier this summer, Canada also signed a \$2.1-million livestock agreement with China that has already begun paying dividends for Canadian exporters through sales of agricultural products and services to that country.

The trade minister also said that in response to "tremendous interest" in the Chinese market by Canadian exporters, External Affairs will be assigning up to four more trade representatives to the Canadian Embassy in the China capital of Beijing.

# Canada captured small percentage of contract work

Continued from Page One

on goods and services contracts issued by its borrowers. He noted that every dollar paid in cash by the Canadian International Development Agency (CIDA) to the bank has generated more than 90 cents in contracts to Canadian businesses.

The experience gained by Canadian firms, Beatty added, can be applied to the much larger Third World import market which is worth about \$600-billion a year.

Records indicate that, in 1984, the bank, with other sources, co-financed 24 projects worth \$1.163-billion. This compares to 18 projects worth \$309-million in 1983. Two projects worth \$76-million were co-financed by CIDA and the Export Development Corporation.

Beatty said Canadian companies have done well in obtaining consulting and capital goods contracts — but there is room for improvement.

Backing up this statement, Beatty cited figures showing that, in 1984, Canadian companies won \$27.4-million (U.S.) or 2.7 per cent of total contracts awarded.

Canadian consulting firms captured \$7.12-million (U.S.) or 12.5 per cent of the \$57-million in contracts. In goods and services, 11 Canadian firms bid successfully on 19 contracts worth \$20.322-million (U.S.).

# Trade Digest

## Boost for Pacific trade staff

Canada plans to make it easier for Canadian exporters to do business in the Pacific and Southeast Asia regions. External Affairs Minister Joe Clark, following a 14-day tour of Malaysia, Thailand, Indonesia and Singapore, said staffing at Canadian embassies and high commissions in the region will be bolstered — especially on the trade and investment side.

## EDC backs Ceeco sale

A sale to Israel by Ceeco Machinery Manufacturing Ltd. of Concord, Ont. is being supported by an Export Development Corp. \$136,697 line of credit with Israel's Bank Hapoalim B.M. A designer and manufacturer of production equipment for the wire and cable industry, Ceeco will supply two double-twist twinning machines to Datic Cable Works Ltd. of Haifa.

## Kenya pact to help sales

Canadian firms will supply more than \$7-million worth of goods and services to the Kenya Railways Corp. under a Memorandum of Understanding with Canada. Part of an ongoing assistance program by the Canadian International Development Agency, the agreement will involve technical assistance and sales of spare parts, tools and equipment to maintain a fleet of 15 Canadian-built Bombardier locomotives in Kenya. The program is one of CIDA's largest in Africa.

## DASH bound for West Africa

Canadian aircraft will soon be flying commercially in the skies of West Africa as a result of a \$21.6-million grant to Air Guinea. The grant, by the Canadian International Development Agency, is to be used by the airline to purchase a deHavilland DASH-7 aircraft and maintenance agreement, construct maintenance facilities and improve secondary runways and security at Air Guinea. It will mark the first time aircraft of this type are used commercially in West Africa.

## Gandalf plugs into Pacific

An Ottawa company, Gandalf Technologies Inc., has formed a subsidiary in Australia to market its line of data communications equipment in the Asia-Pacific market. Gandalf Pty. Ltd. will market the equipment in Australia, New Zealand, Hong Kong, Japan, Singapore, South Korea, Taiwan and Malaysia.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

Publié aussi en français

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280  
 Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629  
 Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)  
 Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 14

LE 12 AOÛT 1985

L'occasion de se  
recycler en  
exportation

Voir pages 4-5.



## Les exportateurs font preuve d'un grand dynamisme

Malgré les rumeurs d'une montée du protectionnisme sur le marché international, les chiffres d'affaires à l'exportation canadienne ont augmenté de 25 %, selon la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Le président de la S.E.E., M. Sylvain Cloutier, a en effet déclaré que la valeur des transactions assurées et financées par la S.E.E. avait atteint 19,4 milliards de dollars pour les cinq premiers mois de l'année, soit près de 4 milliards de plus que pour la même période l'an dernier.

De passage à Calgary pour annoncer un nouveau programme et l'expansion des activités de la S.E.E. dans l'Ouest, le président de la Société a souligné que les exportateurs canadiens affichaient de plus en plus de dynamisme, ce qui leur permettait d'accroître leurs ventes malgré la concurrence.

Le nouveau programme, qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> octobre prochain, facilitera l'exportation de produits agricoles en vrac d'environ 300 millions de dollars, la S.E.E. assurant des transactions à court terme pour des produits comme le colza. Cela permettra aux exportateurs d'assurer rapidement la vente de leurs produits à l'étranger.

## Banque à bon dépôt en Asie

Les projets financés par la Banque asiatique de développement devraient offrir, d'ici quelques années, des possibilités commerciales accrues aux exportateurs canadiens.

Le ministre du Revenu, M. Warren Beatty, déclarait à une réunion du Conseil des gouverneurs de la Banque que 70 % des prêts de l'institution sont destinés à des

(Voir page 6 : De bons.)

Hausse de 40 % des exportations canadiennes

## La Chine s'ouvre davantage au commerce avec le Canada

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, la signature de deux ententes commerciales avec la Chine

témoigne de la croissance des débouchés que ce marché offre aux exportateurs canadiens.

Ces ententes, qui touchent l'accord commercial sino-canadien actuel et la création d'un comité consultatif sur la coopération agricole, ont été signées à l'occasion de la visite officielle de huit jours au Canada qu'effectuait le mois dernier le président chinois, M. Li Xiannian.

Les discussions entamées lors de cette visite devraient également ouvrir des possibilités commerciales considérables aux entreprises canadiennes durant les douze prochains mois.

La Chine prévoit mettre en chantier quelque 150 projets d'envergure qui présenteront des débouchés pour les entreprises dans les secteurs des mines, de l'exploration du pétrole et du gaz, du transport et de l'aviation, sans compter les grands projets de centrales thermiques et hydro-électriques, sujets de pourparlers présentement en cours.

De plus, une entente-cadre d'échanges scientifiques et techniques signée par les hauts fonctionnaires des deux pays pourrait donner lieu à des ventes de technologie canadienne à la Chine.

Également, l'imminence de la signature d'une entente sur la double imposition devrait stimuler les sociétés canadiennes à implanter des usines en Chine.

Les réunions avec la délégation chinoise, qui comptait le vice-premier minis-

(Voir page 6 : Des ventes.)



Un troupeau au « pied marin » met le cap sur le Venezuela.

## Une « croisière » qui porte fruits

Au début de l'été, un troupeau de Holstein canadiennes s'est payé le luxe d'une croisière au Venezuela.

Plutôt que l'avion, les 511 passagers bovins ont en effet pris le bateau à destination de Maracaïbo. Les dispositions se sont révélées entièrement satisfaisantes puisque les passagers sont arrivés — au nombre de 513 — en excellente condition au Venezuela.

L'exportateur canadien de Glenworth (Ont.), M. Bob Shore, a opté pour la voie maritime. Le bétail a d'abord été acheminé par camion jusqu'à Richmond (Virginie) et une fois à Maracaïbo, des camions l'ont transporté vers ses nouveaux pâturages dans les Andes.

Le bétail canadien est de plus en plus populaire au Venezuela, où il s'est acquis une réputation de grande qualité.

Les exportateurs canadiens confirment de plus en plus leur présence dans ce marché. Le succès de l'expérience est tel que M. Shore n'hésitera pas à envisager le transport maritime pour de futures commandes importantes de bétail.

## DANS CE NUMÉRO:

- Les lignes de crédit de la S.E.E. permettent de s'attaquer à la Roumanie et à Oman ..... 2
- L'électronique aux États-Unis offre de gros débouchés ..... 3
- Le Canada prévoit des « extractions » minières de 20 millions. 3
- Coup de pouce à notre commerce dans le Pacifique ..... 6



**INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## D'ICI ET LÀ

### Pleins feux sur les États-Unis

Le magazine *Canadian Export World* de Toronto présentera dans son édition de septembre un supplément axé sur les options commerciales aux États-Unis. Selon l'éditeur, ce supplément, qui traitera principalement des débouchés pour les fabricants canadiens sur les marchés américains, devrait intéresser les entreprises qui tentent de s'implanter sur le marché américain ou d'y raffermir leurs contacts actuels. On peut obtenir ce supplément gratuitement en communiquant avec le service de la distribution de *Canadian Export World*, 501 Oakdale Rd., Toronto (Ont.) M3N 1W7. Tél.: (416) 746-7360.

### Le blé, c'est « dans le sac »

Le ministre responsable de la Commission canadienne du blé, M. Charles Mayer, déclarait récemment que le Canada demeurerait un fournisseur privilégié de blé pour l'Union soviétique. Les autorités soviétiques l'ont en effet assuré que notre pays reste leur partenaire préféré pour le commerce du grain.

### Plus de préférence aux poussins

Le Venezuela vient d'éliminer les poussins d'un jour de la liste des produits admissibles au taux de change préférentiel de 4,30 bolívares au dollar (US). Le nouveau taux de change sera de 7,50 bolívares au dollar (US).

### Marchés mondiaux

**Suède** — Le service forestier suédois prévoit acheter plusieurs machines d'exploitation forestière pour livraison l'an prochain, soit 15 machines pour la coupe et le traitement et 10 pour le transport, y compris le matériel et les pièces de rechange. Faire parvenir les soumissions à la Domanverket, Kip, Fack, S-791 81 Falun, Suède. L'appel d'offres arrive à échéance le 30 août.

**Grèce** — L'ambassade canadienne peut transmettre par messenger, au coût de 45 à 50 \$, les documents complets d'appel d'offres aux sociétés canadiennes qui désirent soumissionner en vue de fournir une variété d'équipement à la Grèce, entre autres des rubans magnétiques, un buteur à chenilles, des lampes Vidicon, des appareils de microphotographie pour la production de microfiches, un accélérateur linéaire et divers instruments électroniques de mesure. Communiquer avec l'ambassade du Canada par télex, (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

La Windsol Ltd., une société d'Athènes, cherche à collaborer techniquement et financièrement avec un fabricant canadien d'éoliennes à turbine en vue d'une entreprise conjointe en Grèce. Communiquer avec l'entreprise grecque au 18, rue Chalzopolou, Athènes. Tél.: 21-6793 LEVA GR.

## Exportations à la Roumanie et à Oman, grâce à la S.E.E.

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a signé des ententes d'une valeur totale de 15 millions de dollars pour appuyer la vente de biens d'équipement et de services à la Roumanie et au sultanat d'Oman.

Une ligne de crédit de 10 millions de dollars avec la Roumanie et un protocole de crédit fournisseur de 5 millions de dollars (US) avec Oman viseront principalement des contrats d'exportations de petite et de moyenne envergure.

Les lignes de crédit constituent une forme spéciale de financement que la S.E.E. consent à des banques et institutions financières d'autres pays, qui prêtent à leur tour ces fonds à des acheteurs de biens

d'équipement et de services canadiens. Elles offrent aux acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès.

Ce protocole sert de cadre de référence officiel aux termes duquel la S.E.E. peut acheter des billets à ordre garantis par la Banque nationale d'Oman et émis à des exportateurs canadiens par des acheteurs omanais, en paiement de biens d'équipement et de services canadiens.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec la succursale régionale de la S.E.E. la plus proche ou encore avec l'administration centrale de la S.E.E. au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500.

### Amérique centrale

## Coopération agricole éventuelle

L'Amérique centrale nous est souvent présentée comme une région de luttes.

Mais une mission canadienne, qui a récemment visité le Mexique, Panama et le Costa Rica a pu constater que l'esprit coopératif y est encore bien vivant.

Selon M. Allan McIntosh, de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie du ministère de l'Agriculture, « il existe sans aucun doute des possibilités réelles de commerce, de transfert de technologie et d'entreprises conjointes.

Une coopérative canadienne est actuelle-

ment en négociation avec COAGRO, une fédération de 26 coopératives de production, d'approvisionnement et de commercialisation dont le siège social est à Panama City.

Au départ, il s'agit de comparer les besoins de COAGRO aux ressources disponibles au Canada afin de déterminer si cette société ne serait pas un éventuel acheteur de nos engrais potassiques et de nos mélanges d'aliments pour animaux.

Il est également question de mettre en commun des services et des techniques dans les domaines du génie, de la nutrition, du contrôle de la qualité et de la production et de la transformation du poulet à griller.

Les coopératives agro-commerciales représentent un secteur important de l'économie canadienne. 7 des 10 plus grosses entreprises agro-alimentaires canadiennes sont des coopératives, avec des revenus combinés de plus de 7 milliards de dollars. Le Pool du blé de la Saskatchewan vient en tête de cette liste, avec un chiffre d'affaires annuel de 2,7 milliards de dollars.

## Le M.-O. à explorer

La « prospection » au Moyen-Orient vous intéresse-t-elle?

Vous auriez alors peut-être intérêt à participer à une mission commerciale sur l'équipement et les services rattachés à l'exploitation du pétrole, du gaz et des mines qu'organise le Ministère

Cette mission, qui aura lieu au cours des deux dernières semaines de novembre, devrait passer par l'Égypte, le Koweït, Oman, le Yémen et les Émirats arabes unis.

Pour participer, communiquer, avant le 15 septembre, avec le bureau du MEIR le plus proche, ou encore téléphoner à M. David Wynne, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6983.

# « Extractions » minières prévues de 20 millions

Birmingham — Le printemps dernier, la première participation nationale du Canada à l'une des plus grandes foires de l'industrie minière au monde s'est soldée par des ventes prévues de près de 20 millions de dollars.

MINING 85, la foire internationale de l'exploitation minière, a attiré 450 exposants de 18 pays au Royaume-Uni, dont 21 sociétés canadiennes, et quelque 23 000 visiteurs de partout dans le monde.

Les sociétés canadiennes, qui se spécialisent dans l'extraction des métaux, s'intéressaient particulièrement aux clients des pays producteurs de cuivre qui venaient d'Afrique, d'Espagne, du Portugal et du Moyen-Orient.

Elles ont en outre reçu de nombreuses demandes de renseignements sérieuses de la



part d'éventuels clients de la Grèce, de la Yougoslavie, du Maroc et de visiteurs venant d'aussi loin que l'Amérique du Sud, l'Inde, la Chine, Hong Kong, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

La foire a également été une révélation pour les sociétés canadiennes, qui y ont trouvé des représentants de premier ordre pour plusieurs pays et qui ont découvert un marché rentable pour leur équipement et les pièces en Europe et en Afrique.

L'industrie canadienne, qui exporte chaque

année plus de 200 millions de dollars d'équipement, présentait un large éventail de produits, comme des forets à diamant, des véhicules tous terrains, des treuils spécialisés et des camions compacts à benne basculante.

On pouvait également trouver d'autres innovations technologiques canadiennes comme un système contrôlé par ordinateur utilisant de l'eau sous forte pression pour découper le roc.

La prochaine grande foire internationale de l'industrie minière prévue en Europe sera BERGBAU, qui alterne aux quatre ans avec MINING. Elle aura lieu du 15 au 21 juin 1989 à Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest). Les détails seront communiqués dès que disponibles.

## L'occasion de se lancer en Afrique

Dakar — Les sociétés canadiennes qui recherchent de nouveaux marchés en Afrique auraient intérêt à participer à l'un des trois salons commerciaux prévus au Sénégal pour l'automne et l'hiver prochains.

Le Deuxième Salon International sur les Énergies Nouvelles et Renouvelables en Afrique aura lieu du 2 au 8 octobre prochain, dans la capitale sénégalaise.

Cette édition, qui succède à celle de 1983, sera axée sur la protection, la conversion, le stockage et le recyclage de l'énergie, l'accent portant sur l'énergie solaire et d'autres méthodes de production.

Dakar accueillera également, du 26 février au 5 mars, le Premier Salon International des Techniques de l'Image et du Son et le Premier

Salon International de l'Informatique, Composants électroniques, Télématique, Communication, Organisation de bureau et Bureautique à être organisés en Afrique.

Ces salons permettront aux nouveaux exportateurs canadiens ainsi qu'à ceux qui œuvrent déjà en Afrique occidentale, d'y accroître leur visibilité et d'y établir de nouveaux liens avec les milieux des affaires.

Pour plus de détails sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer directement avec l'organisateur, EXCAF, 7, rue de Thiong, B.P. 1656, Dakar, Sénégal. Téléc: 430 SG. Vous pouvez également communiquer avec l'ambassade du Canada à Dakar, B.P. 3373, Dakar, Sénégal. Téléc: 632, indicatif 632 DOMCAN SG.

## Un marché aux « puces » à Dubayy

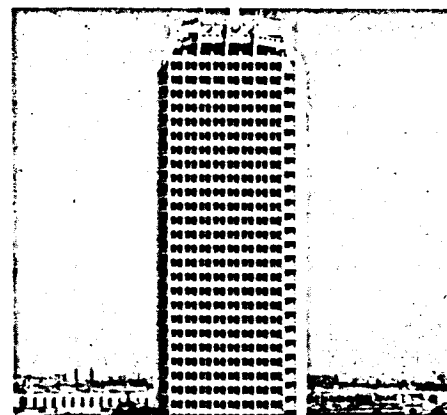
Dubayy — L'International Trade Centre de Dubayy, des Émirats arabes unis, qui est réputé offrir les meilleures installations du Moyen-Orient pour un salon, accueillera du 25 au 28 novembre, le cinquième salon de l'informatique du Golfe.

Les six pays du Conseil de coopération du Golfe (l'Arabie Saoudite, le Koweït, les Émirats arabes unis, Bahreïn, Oman et le Qatar) regroupent plus de 13 millions d'habitants, avec un PNB annuel d'au-delà de 200 milliards de dollars, et représentent un marché en pleine croissance pour les ordinateurs et l'équipement connexe.

En 1984, le salon a accueilli plus de 140 sociétés de 18 pays, entre autres des grands noms de l'informatique comme IBM, ICL, Burroughs, Wang et CPT.

Les acheteurs des quatre coins du Moyen-Orient pourront trouver au salon du matériel de traitement de texte, des logiciels, des périphériques et des services de formation et de consultation, sans compter les systèmes de bureautique, de stockage des données et de communication, ainsi que des progiciels et des logiciels intégrés.

Le Moyen-Orient importe chaque année 238 millions de dollars en matériel informatique seulement, tandis que les importations de logiciels dépasseraient les 120 millions. On prévoit que ces chiffres atteindront



L'International Trade Centre de Dubayy.

cette année 455 et 255 millions de dollars.

Pour réserver de l'espace au salon, communiquer directement avec le représentant canadien, Hassan Youssef & Associates Inc., au (416) 368-4626.

Pour des détails sur le salon ou la façon d'y participer (le ministère des Affaires extérieures y présentera un kiosque d'information), téléphoner à Mme Terry Brophy, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient, ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984; ou au centre Info-Export.

## Des débouchés de 10 milliards dans l'électronique U.S.

Seattle — Une occasion se présente à l'industrie canadienne de l'électronique de percer sur un marché de 10 milliards de dollars englobant trois États du nord-ouest américain.

En effet, du 22 au 24 octobre prochain, le Coliseum de Portland (Oregon) accueillera le Northwest Electronics Show and Convention (NORTHCON), le consulat général du Canada à Seattle invitant les manufacturiers canadiens à participer en groupe à ce salon qui est réputé donner accès au très lucratif marché américain de l'électronique.

Les États de l'Oregon, de Washington et de l'Idaho comptent près de 1 000 usines, laboratoires et entreprises dans le secteur de l'électronique, avec un chiffre d'affaires de plus de 10 milliards de dollars et une production touchant tous les secteurs de l'industrie, ce qui en fait un marché des plus intéressants pour les fabricants canadiens de composants électroniques.

Le consulat canadien a réservé un stand à douze kiosques dans la section des composants et de la micro-électronique du salon, qui comportera également des instruments et du matériel d'essai, de production et d'emballage de partout dans le monde.

Le salon, qui en est à sa quatrième édition, a battu des records d'assistance et de participation à chacune de ses éditions précédentes.

D'ailleurs, les fabricants canadiens qui ont participé à NORTHCON 84 à Seattle ont connu beaucoup de succès en découvrant nombre de nouveaux débouchés commerciaux.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Jean-Guy Tardif, consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Sixth & Stewart, Seattle, Washington 98110-1286. Tél: (206) 443-1777.

# Calendrier de programmes à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 10 octobre

Colloque sur les débouchés en bordure du Pacifique — P.E.I. Regional Committee, et Mois des exportations canadiennes. Charlottetown. Renseignements: A. Bowman, (902) 566-7441.

### Le 10 octobre

Colloque sur l'exportation — Greater Summerside Chamber of Commerce, P.E.I. Regional Committee et Mois des exportations canadiennes. Exposés de spécialistes invités et discussions de groupe sur divers sujets. Linkletter Convention Centre, Summerside. Environ 20\$. Renseignements: (902) 436-9651 ou (902) 566-7441.

### Le 24 octobre

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Ce colloque d'une journée entière, conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation, traite des rudiments de l'exportation. Charlottetown. Renseignements: Richard Dumont, (902) 566-7454.

### Octobre (date à préciser)

Réunions d'information sur l'exportation — P.E.I. Regional Committee et Mois des exportations canadiennes. Ces réunions expliqueront aux entreprises des petites localités les avantages de l'exportation et la nature des services d'aide disponibles. Localités comme Montague, Kensington et O'Leary. Renseignements: A. Bowman, (902) 566-7441.

## Le Centre

### Le 27 août

Colloque sur les aspects juridiques du commerce avec les États-Unis — Centre for Professional Education. Colloque d'une journée entière sur les exportations aux États-Unis; l'accent portant sur les règlements douaniers, les restrictions à l'importation et les lois antidumping aux États-Unis. Inn on the Park, Toronto. Environ 295\$. Renseignements: R. Reuben, (201) 966-6313.

### Le 12 septembre

Déjeuner-causerie — Canada-India Business Council. Sujet: Programme du gouvernement canadien pour l'Inde. Ottawa. Renseignements: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Le 16 septembre

Atelier fédéral-provincial sur l'exportation — Ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce, ministères de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures, et Société pour l'expansion des exportations. Atelier du soir avec des représentants fédéraux et provinciaux pour une discussion des programmes et des services offerts aux exportateurs, suivi d'entrevues privées. Sault-Ste-Marie. Renseignements: Jim Bates, (705) 253-1103.

### Le 17 septembre

Atelier fédéral-provincial sur l'exportation. Elliot Lake. Renseignements: Jim Bates, (705) 253-1103.



## Conference Board du Canada

*Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.*

### Le 17 septembre

Atelier sur l'exportation — Ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Conçu pour les nouveaux exportateurs, comporte une discussion générale des programmes d'aide aux exportateurs et des discussions en table ronde du cas de diverses sociétés. Nepean. Renseignements: Russ Sawchuck, (613) 566-3703.

### Les 17 et 18 septembre

Conférence sur l'Amérique latine et les relations commerciales à long terme avec le Canada — Canadian Association-Latin America and the Caribbean. Parmi les sujets: le commerce bilatéral, les pratiques commerciales innovatrices, l'aide économique multilatérale, les programmes de financement et les possibilités d'investissement à court et à long terme. Toronto. Renseignements: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Le 18 septembre

Atelier fédéral-provincial sur l'exportation. Sudbury. Renseignements: Bob Haworth, (705) 675-4330.

### Le 18 septembre

Atelier sur l'exportation — Ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Ottawa. Renseignements: Keith McGruer, (613) 566-3703.

### Le 25 septembre

Entrepreneurs du tiers-monde dans les pays arabes — Conseil commercial canado-arabe. Ce déjeuner-causerie permettra d'analyser les perspectives d'une collaboration canadienne avec des pays du tiers-monde pour des projets d'investissement dans les pays arabes. Toronto. Réservé aux membres, observateurs admis. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Le 25 septembre

Stratégies d'exportation — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum A.M.C. (416) 363-7261.

### Le 25 septembre

Maisons de commerce — Table ronde et déjeuner. Board of Trade of Metropolitan Toronto, First Canadian Place, Toronto. Midi à 14 h. 30\$, repas compris. Renseignements: John Duff, (416) 366-6811.

### Le 26 septembre

Importer de l'Union soviétique et de

l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Toronto. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Septembre (date à préciser)** Entreprises conjointes en Inde — Canada-India Business Council et Export Engineering Council (Inde). Toronto. Renseignements: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Septembre (date à préciser)

Colloque sur l'Algérie — Ministère des Affaires extérieures. Des représentants du monde des affaires de l'Algérie viennent au Canada discuter des besoins de leur pays et parler des points saillants du nouveau plan quinquennal de l'Algérie. Montréal. Renseignements: Louise Fortin, (613) 990-8134.

### Septembre (date à préciser)

Colloque sur les profits et l'exportation — Service de l'expansion économique et commerciale de la municipalité de Belleville, le ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Vise les sociétés dans un rayon de 25 milles de Belleville, s'intéressant à la promotion des exportations et de leurs possibilités. Belleville. Renseignements: F. E. Bemis, (613) 962-6211.

### Octobre (date à préciser)

Introduction au commerce extérieur — Ministère du Commerce extérieur et Centre de commerce international de l'Est du Québec. Québec. 300\$. Renseignements: (418) 692-3853.

### Du 2 octobre au 4 décembre

Introduction au commerce extérieur — Ministère du Commerce extérieur et Association des manufacturiers canadiens, section du Québec. Cours d'initiation à l'exportation, tous les mercredis soirs, de 18h30 à 21h30. Holiday Inn Centre-ville. Montréal. 300\$. Renseignements: Gérard Laurin, (514) 873-3136.

### Les 3 et 4 octobre

Colloque sur l'exportation dans l'agro-alimentaire — Comité de spécialistes en commercialisation agricole, ministères de l'Agriculture et des Affaires extérieures. Le colloque vise principalement à encourager les nouveaux exportateurs et à élargir les marchés établis en étudiant les systèmes, les restrictions et les débouchés. Montréal. Renseignements: D. Rosenthal, (613) 995-1774.

### Du 6 au 8 octobre

Réunion annuelle de l'Association canadienne d'exportation. Montréal, Hôtel Bonaventure. Renseignements: (613) 238-8888.

### Du 7 au 10 octobre

Ateliers fédéraux-provinciaux sur l'exportation. Red Lake, Fort Francis, Atikokan, Thunder Bay. Renseignements: Wayne McLellan, (807) 475-1325.

### Le 8 octobre

La Hongrie et le Canada — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. L'économie de la Hongrie, en particulier les secteurs de la métallurgie, des produits

(La suite page 5.)



(Suite de la page 4.)

pharmaceutiques, de l'informatique, de l'agro-alimentaire, du pétrole et du gaz. Château Champlain, Montréal. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Le 9 octobre**

La Hongrie et le Canada — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Hôtel Plaza II, Toronto. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Le 11 octobre**

Exposer à une foire commerciale — Ministère du Commerce extérieur. Présentation des foires commerciales en tant qu'outils de commercialisation. Holiday Inn Centre-ville, Montréal. 35 \$. Renseignements: Gérard Laurin, (514) 873-3136.

**Les 21 et 22 octobre**

L'industrie en R.D.A. — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Les secteurs industriels de l'Allemagne de l'Est, en particulier l'optique et les microscopes, les machines-outils, la technologie de l'impression et des arts graphiques et l'exploitation minière. Montréal. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Du 21 au 23 octobre**

Documents pour l'exportation — Association des manufacturiers canadiens. Ce cours de trois jours aborde entre autres sujets les lettres de crédit, la détermination des coûts, l'expédition, la correspondance en vue de l'exportation, etc. Holiday Inn, Don Valley, Toronto. 375 \$. Renseignements: Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

**Le 22 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Ce colloque d'une journée entière, conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation, traite des rudiments de l'exportation. Toronto. Renseignements: Eileen Sherwood, (416) 598-0341.

**Le 24 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Ottawa. Renseignements: Eric Sonogo, (613) 995-0234.

**Les 24, 27 et 29 octobre**

L'industrie en R.D.A. — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Toronto. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Le 29 octobre**

L'Union soviétique et l'Europe de l'Est — Commerce de l'équipement pour l'industrie forestière et des pâtes et papiers. Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Montréal. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Octobre (date à préciser)**

Ateliers sur l'exportation — Ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Des ateliers sont prévus dans plusieurs localités ontariennes. Renseignements: Lindsay, Peterborough — Ken Ledgard, (705) 742-3459; Gloucester — Bob McKenna, (613) 566-3703; Carleton Place — Bill Jamieson, (613) 566-3703; Brockville — John Wylie, (613) 342-5522.

**Du 4 au 7 novembre**

Ateliers fédéraux-provinciaux sur l'exportation. Parry Sound, Sundridge, Sturgeon Falls, North Bay. Renseignements: Gary

Else, (705) 472-9660.

**Régions de l'Ouest**

**Août (date à préciser)**

Commerce de l'agro-alimentaire et des machines agricoles avec l'Union soviétique et l'Europe de l'Est — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Winnipeg. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Du 24 septembre au 12 novembre**

Commercialisation internationale — Edmonton Chamber of Commerce et Archon International Marketing Systems. Cours de 36 heures, présenté les mardi et jeudi. Le programme comprend l'analyse du climat international pour la commercialisation, la formulation de stratégies et la gestion d'un programme de commercialisation internationale. Edmonton. 585 \$. Renseignements: Ken Thomson, (403) 437-2504.

**Septembre (date à préciser)**

Stratégie de la publicité — Ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Comment maximiser l'efficacité de la publicité écrite. Winnipeg. Renseignements: Henry Goy, (204) 945-2436.

**Septembre (date à préciser)**

Colloque sur l'Algérie — Ministère des Affaires extérieures. Des représentants du monde des affaires de l'Algérie viennent au Canada discuter des besoins de leur pays. Calgary. Renseignements: Louise Fortin, (613) 990-8134.

**Du 2 au 4 octobre**

Quatrième conférence conjointe des Conseils du commerce Canada-Corée et Corée-Canada. Vancouver. Renseignements: Ian Kapoor, (613) 238-4000.

**Les 3 et 4 octobre**

La négociation — Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. 495 \$. Maximum de 21 participants. Renseignements: B. C. Fauman, (604) 228-2026.

**Les 7 et 8 octobre**

Colloque sur l'exportation dans l'agro-alimentaire — Comité de spécialistes en commercialisation agricole, ministère de l'Agriculture et des Affaires extérieures. Le colloque vise principalement à encourager les nouveaux exportateurs et à élargir les marchés établis en étudiant les systèmes, les restrictions et les débouchés. Edmonton. Renseignements: D. Rosenthal, (613) 995-1774.

**Le 11 octobre**

La Hongrie et le Canada — Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. L'économie de la Hongrie, en particulier les secteurs de la métallurgie, des produits pharmaceutiques, de l'informatique, de l'agro-alimentaire, du pétrole et du gaz. The Convention Centre, Calgary. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Le 22 octobre**

Colloque sur les maisons de commerce et le commerce de contrepartie — Vancouver

Board of Trade, Association canadienne d'exportation. Vancouver. Renseignements: R. Johnson, (604) 661-2267.

**Le 22 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Les rudiments de l'exportation. Winnipeg. Renseignements: Don Bettorf, (204) 949-7900.

**Les 22 et 23 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Ce colloque d'une journée entière, portant sur les rudiments de l'exportation, sera offert pendant deux journées consécutives. Vancouver. Renseignements: (604) 687-1300.

**Le 23 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Saskatoon. Renseignements: Nigel Gibson, (306) 975-4822.

**Le 24 octobre**

Exporter votre produit — Banque fédérale de développement. Calgary. Renseignements: Larry Litchfield, (403) 230-5930.

**Le 30 octobre**

L'industrie en R.D.A. — Conseil du Commerce Canada-Europe de l'Est. Les secteurs industriels de l'Allemagne de l'Est, en particulier l'optique et les microscopes, les machines-outils, la technologie des arts graphiques et de l'impression et l'exploitation minière. Calgary. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**Octobre (date à préciser)**

Colloques sur la commercialisation à l'exportation — Saskatchewan Regional Committee et Mois des exportations canadiennes. Le colloque de Regina portera sur les secteurs de l'agriculture, de la pêche et des aliments. Un autre colloque, à Saskatoon, portera sur les secteurs de la technologie de pointe, des machines agricoles, des produits de consommation et des ressources naturelles. Renseignements: J. Dierckx, (306) 975-4342.

**Du 8 au 22 novembre**

Le commerce avec la Chine — Executive Programmes, University of British Columbia. Un voyage de deux semaines en République populaire de Chine est organisé à l'intention des cadres d'entreprises, avec des exposés et des réunions avec des hauts fonctionnaires dans les secteurs chinois des banques et du commerce. Environ 6000 \$ (comprend le transport par avion à partir de Vancouver). Maximum de 26 participants. Renseignements: B. C. Fauman, (604) 228-2026.

**Les Territoires**

**Octobre (date à préciser)**

Série de colloques sur l'exportation d'un produit — Northwest Territories Regional Committee et Mois des exportations canadiennes. Cette série de colloques portera sur les rudiments de l'exportation. Hay River, Frobisher Bay, Yellowknife et Inuvik. Renseignements: E. Thomas (403) 920-8575.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: (613) 746-1261. télex: 053-3043.*

**EN BREF**

**Coup de pouce au Pacifique**

Le Canada a l'intention de faciliter les choses pour les exportateurs canadiens qui s'intéressent aux marchés du Pacifique et de l'Asie du Sud-Est. Le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, déclarait en effet, au retour d'un voyage de 14 jours qui l'a mené en Malaysia, en Thaïlande, en Indonésie et à Singapour, que l'effectif des ambassades et des hauts-commissariats canadiens dans cette région serait accru, en particulier au niveau du commerce et de l'investissement.

**Du bon « fil à retordre »**

La Ceeco Machinery Manufacturing Ltd., de Concord (Ont.), une société qui conçoit et fabrique de l'équipement de production pour l'industrie des fils et câbles métalliques, fournira deux câbles à double tors à la Datic Cable Works de Haïfa, en Israël. Cette transaction a été rendue possible grâce à l'appui de la Société pour l'expansion des exportations.

**Piston canadien au Kenya**

En vertu d'une lettre d'entente signée avec le Canada, la Kenya Railways Corp. achètera des biens et des services de plus de 7 millions de dollars auprès d'entreprises canadiennes. Cette lettre d'entente, qui s'inscrit dans le cadre d'un programme permanent d'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), vise une aide technique et la vente d'équipement, d'outils et de pièces de rechange pour l'entretien d'un groupe de 15 locomotives construites par Bombardier et livrées au Kenya. Ce programme est l'un des plus importants de l'ACDI en Afrique.

**Première en Afrique de l'Ouest**

Un appareil canadien volera bientôt dans le ciel ouest-africain grâce à une subvention de 21,6 millions de dollars versée par l'Agence canadienne de développement international à Air Guinée. La Société aérienne consacra cette subvention à l'achat et à l'entretien d'un appareil DASH-7 de la deHavilland, à la construction d'installations pour effectuer cet entretien et à l'amélioration des pistes secondaires et de la sécurité. Air Guinée sera la première société à faire l'utilisation commerciale d'un appareil de ce genre en Afrique de l'Ouest.

**Ventes toutes « pacifiques »**

Gandalf Pty. Ltd., la nouvelle filiale australienne de la Gandalf Technologies Inc., d'Ottawa, commercialisera toute la gamme du matériel de transmission des données de la Gandalf sur le vaste marché de l'Asie et du Pacifique.

**Des ventes boeufs de 50 millions**

*(Suite de la première page.)*

tre, M. Li Peng, et le conseiller d'État, M. Ji Pingfei, ont donné lieu à des échanges intéressants pour les sociétés canadiennes qui veulent profiter de la politique d'ouverture de la Chine.

L'an dernier, les exportations canadiennes de biens et de services à destination de la Chine étaient de l'ordre de 1,3 milliard de dollars, mais une augmentation est prévisible car la Chine a adopté un plan quinquennal qui prévoit un accroissement de son commerce extérieur de 40% d'ici la fin de la décennie, avec une croissance des importations beaucoup plus vigoureuse que celle de ses exportations.

D'ailleurs, M. Kelleher a souligné que les ventes de produits manufacturés canadiens en Chine pour les quatre premiers mois de l'année dépassaient déjà le total pour l'ensemble de l'année dernière.

De plus, le total des exportations canadiennes en Chine au premier trimestre était de 40% supérieur au total pour la même période l'an dernier.

Le programme chinois de modernisation

**De bons contrats s'offrent en Asie**

*(Suite de la première page.)*

pays avec lesquels le Canada entretient des relations bilatérales soutenues, entre autres le Bangladesh, le Pakistan, l'Indonésie, la Thaïlande, le Sri Lanka et le Népal.

La participation financière du Canada à la Banque asiatique de développement, dont il est membre fondateur, donne aux entreprises canadiennes le droit de soumissionner pour les contrats de biens et de services adjugés par les emprunteurs.

Comme le soulignait M. Beatty, l'expérience ainsi acquise par ces entreprises peut ensuite leur servir à pénétrer les marchés beaucoup plus vastes de l'ensemble du tiers-monde, dont les importations représentent environ 600 milliards de dollars par année.

La Banque a co-financé en 1984 un total de 24 projets d'une valeur globale de 1,2 milliard de dollars, une hausse remarquable par rapport aux 18 projets d'une valeur globale de 309 millions en 1983.

Si les entreprises canadiennes ont décroché d'intéressants contrats de biens d'équipement et de consultation, selon M. Beatty, elles pourraient faire bien mieux.

En effet, les 27,4 millions de dollars (US) obtenus en 1984 par les sociétés canadiennes ne représentent que 2,7% de la valeur de l'ensemble des contrats accordés.

est axé sur des secteurs comme l'énergie, l'agriculture, les mines, les télécommunications et le transport, tous des secteurs où le Canada compte des industries pouvant affronter la concurrence internationale.

D'ailleurs, plusieurs entreprises canadiennes travaillent déjà en Chine à des projets dans les secteurs de l'énergie, des mines, et du transport.

Un échange de lettres avec la Chine au sujet de l'agriculture soulignait également l'importance de ce secteur pour le Canada. Récemment, la signature de cinq accords vétérinaires avec la Chine permettait d'espérer des ventes de bétail, de sperme et d'embryons qui pourraient représenter, compte tenu des services connexes, des contrats de l'ordre de 50 millions de dollars au cours des prochaines années.

Selon le ministre Kelleher, les producteurs de l'Est comme de l'Ouest profiteront de cette situation.

Plus tôt cet été, le Canada signait avec la Chine une entente de 2,1 millions de dollars, visant le bétail, ce qui a déjà permis à des exportateurs canadiens de percer ce marché par la vente de produits et de services agricoles.

De plus, pour donner suite à l'énorme intérêt manifesté par les exportateurs canadiens à l'endroit du marché chinois, le ministre des Affaires extérieures affectera quatre nouveaux délégués commerciaux à l'ambassade du Canada en Chine.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc: 053-3745 (TEIC). Indicateur: External Ott.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI EA  
CIC  
V. 3 #15  
DOCS

# CanadExport



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

VOL. 3 NO. 15

AUG. 26, 1985

Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

AUG 30 1985  
AUG 30 1985

## The new China:

### Huge opportunity . . . at right price

Canadian manufacturers could find huge market potential for their products in China — if they are prepared to become a lot more price and quality competitive, says a just-released federal marketing report on China.

The report, one in a series on world markets produced by External Affairs, describes the vast Chinese marketplace as an exceptionally promising one for most Canadian exporters.

That export stage has been set, in part, the report says, by a series of related events

Livestock mission success — Page 3

Big trade fair returns seen — Page 4

including the endorsement, by the National People's Congress, of a continuation of that country's new "open-door" policy; by a five-year plan calling for an average annual increase in foreign trade of 8.7 per cent; and by the signing of a number of trade and agricultural agreements between Canada and China.

RETURNS TO EXPORT OPPORTUNITIES FOR Canadian exporters in China "appear more promising than they have in recent years when re-adjustment policies greatly affected China's capital goods imports," the report says.

However, it adds, the Chinese have recognized their modernization program is hampered by a lack of technology and are expected to devote significant resources to energy, transport, communications, natural resources exploitation and selective industrial modernization.

Turn to Page 3 — Market

## Export claims down sharply

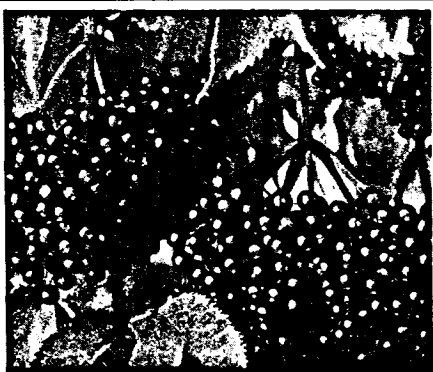
Insurance claims by Canadian exporters continued to drop sharply during the second quarter of this year.

And that decline — the third such consecutive drop — represents an \$800,000 saving to the Export Development Corporation, the Canadian Crown agency that finances and insures the bulk of Canada's exports.

Claims paid by the agency during the quarter totalled \$4.2-million, down from the \$5-million paid out, mostly for buyer defaults, during the same period last year.

EDC insures exporters of any size for up to 90 per cent of their losses if foreign customers are unable or unwilling to pay their bills because of political or commercial developments.

## Now that's cultivation!



**Blossoming business:** A small Ontario farm company tells how a little cultivation and a lot of work has just won a unique new market in Japan for its cultivated elderberries. See Page 6.

## You can't ignore Hong Kong 'factor'

The role of Hong Kong as an "entrepot" — or import/export distribution point — for China, has grown significantly over the past six years, says William Coleman, executive director of the Canada-China Trade Council.

But if Canadians want to participate in a \$4-billion (and growing) Hong Kong re-export market to China, they'll have to forge many new linkages with the colony's trading establishments, Coleman told a recent China trade and investment conference in Toronto.

And such relations, the trade council executive said, must be additional to, rather than just replacement of, direct marketing efforts and relations with Canada.

Turn to Page 3 — Trade

## Ont. out to double agri-exports

A major new initiative designed to nearly double Ontario's food and agricultural exports — primarily to the U.S. — has been launched by that province's ministry of agriculture and food.

With about 60 per cent of Ontario's \$1.8-billion in food and agricultural exports already going to the U.S., ministry analysis has shown there is still room for significant growth south of the border.

"Our proximity and the easy access to the U.S. market gives us a major advantage," says Grahame Richards, director of the ministry's market development branch. "In addition, we continue to enjoy the

benefits of the lower value of the Canadian dollar."

In order to take further advantage of the situation, the ministry says it is increasing and re-organizing its staff, expanding existing programs and undertaking new marketing initiatives in the U.S.

Five trade development consultants are being placed in key U.S. cities to be the "eyes and ears" of Ontario food and agricultural exporters. The specialists, who will be in place by early fall, will be located in New York, Chicago, Los Angeles, Dallas and Philadelphia.

Turn to Page 6 — U.S.

### INSIDE:

- Pocket guide-book series could help you explore new world markets from home-base . . . . . 2
- Sales opportunities are growing in Soviet Union . . . . . 4
- Canadian exporters urged to try major U.S. fair . . . . . 5
- A new Canada-Indonesia business council has been born . . . 6

## Trade Watch

### Middle East mission

An External Affairs' oil, gas and mining mission planned for the Middle East late this November is now scheduled to visit Egypt, Syria, Oman and the United Arab Emirates. Companies interested in participating should contact — before Sept. 15 — their nearest DRIE regional office or David Wynne at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983.

### Marketplace

**Athens** — A number of Greek organizations have issued tenders of interest to Canadian suppliers. The organizations include the Hellenic Civil Aviation Authority which wants to set up air navigational systems; the Hellenic Public Power Corp. which requires power grid equipment; and Greek Radio Television which needs a quantity of electronic transmitting tubes. Canadian Embassy in Athens can messenger appropriate tender documents at a cost of \$45-50. Contact the Embassy by Telex for more details. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback (215584 DOM GR).

**Syria** — A tender for the supply of an automatic vehicle washing plant has been issued by the Syrian Railway Directorate. Maximum dimensions of the vehicles — passenger cars, vans, buses, minibuses — are height 9.8 ft.; width 9.8 ft.; and length 32.8 ft. Electricity is 220/380 volts, three-phase 50Hz. Post can courier tender documents to interested Canadian companies, billing them later through External Affairs in Ottawa. Contact Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Sweden** — For February delivery, Sweden's Defence Material Administration is looking for a number of buses, including two 24-passenger, 100 h.p. models, four 41 passenger, 200 h.p. vehicles, and two 250 h.p., 55 passenger machines. Companies interested in tendering should contact the Defence Material Administration of Sweden, Purchase Directorate, Purchase Group Vehicles, S-115 88, Stockholm, Sweden. Quote reference number 66320-85-003-35.

Personnel trains, for gradual delivery during 1986, are to be purchased by Sweden's National Board of Forestry. Trains must meet regulations stipulated by the Swedish Board of Industrial Safety and suppliers must guarantee short delivery time, service and maintenance. Companies interested in tendering can submit names and addresses, before Sept. 16 to Skogsstyrelsen, Upphandlingsfunktionen, 551 83 Jonkoping, Sweden. Tel: 36/16 94 00. Ext. 2527.

## Pocket reports

# Exporters guidebook series first step into new markets

Looking for new world markets for your products? Puzzled by customs regulations and documentation requirements? Wondering who to contact in those markets or where to start?

A series of guidebooks for Canadian exporters, issued by External Affairs, may be of help to you.

Dealing with market opportunities, how to sell in specific market areas, customs regulations, documentation, services for exporters, and useful addresses, the pocket-sized guides average about 45 pages.

More than 25 such guides have been published in the past three years. The most recent ones, for the United States, cover Chicago and the Midwest, Eastern Midwest, and Michigan and Indiana — a market area whose combined population exceeds 54-million and to which Canada exports about \$25-billion annually.

Other recent guides for Canadian exporters cover Austria, Switzerland, Turkey and Israel.

The Austria guide notes Canadian exports to that country in recent years totalled \$100-million, of which some 50 per cent were chemicals, food products and raw materials. Semi-finished and finished goods, as well as machinery and transportation equipment accounted for about 20 per cent of Canadian exports.

Canadian sales to Switzerland in 1983, the most recent brochure indicates, dropped slightly to \$198-million, as did Swiss exports to Canada, which totalled \$408-million, putting the balance of trade significantly in Switzerland's favor.

Principal Canadian exports to Switzerland

are fur skins, aircraft engines, apparel, word processors, wood pulp, organic chemicals and food products.

An earlier guide for Turkey notes that country and Canada are not major trading partners.

Most exports to Turkey, says the guide, have been made possible, in part, through loans granted by the Export Development Corp. and the Canadian International Development Agency, through OECD pledges.

While Canadian exports to Turkey are not substantial, there are numerous opportunities in Turkey for Canadian manufacturers of machinery and equipment, particularly in resource-based fields and electrical, electronic, telecommunications and transportation sectors.

Canadian exports to Israel have changed in recent years, says the 1984 guide. Barley, for example, which accounted for 46.5 per cent of Canadian exports in 1976, was 24.8 per cent in 1983, the year in which total Canadian exports to Israel were \$124.8-million.

The greatest potential for Canadian exports to Israel lie in barley, man-made fibres, asbestos, sulphur, lumber, wood pulp, broad woven fabrics, polyethylene resins, copper tubing, zinc block and power generators.

The country also imports packaging machinery, motor vehicles, aircraft, radio equipment, telecommunications equipment, computer equipment and other items that can be competitive in quality, technology and price.

Free copies of these latest guides are available through External Affairs' Distribution Services (SCI) or by calling Info-Export, toll-free.

## Trade session to stress strategies

Choosing the most appropriate strategy is the vital element for any Canadian manufacturing company if it is to succeed in overseas sales, according to a University of Western Ontario international business expert.

But finding that perfect strategy mix can present almost insurmountable problems for any firm, says Dr. Tom Poynter who plans to shed a little light on strategy development at a late September export conference in Toronto.

Poynter is keynote speaker at a Canadian Manufacturers' Association's Export Forum at the Sheraton Centre Sept. 25 — a forum which will focus on "Opportunities for Canadian Exporters and International Strategies for Growth."

The CMA says the associate professor's ground-breaking research is not available in print, anywhere "and can add a new dimension to your corporate strategies for

foreign markets."

"More information than ever before is needed by manufacturers," the association says, "as the once relatively simple task of exporting products gives way to licencing agreements, joint ventures, technology transfers and even setting up branch plants overseas."

The association is also planning a number of other trade-related seminars in its Forum series in Toronto through until next spring. The schedule tentatively includes seminars on the U.K. (Nov. 13); on Major International Power Systems (Jan. 16); on South Korea (March 5); India (April 8); and on World Bank procurement (May 6).

For more information on next month's Forum, or about others in the series, contact the CMA at One Yonge Street, Toronto, Ont. M5E 1J9. Tel: (416) 363-7261.

# Market report explores sales opportunities

Continued from Page One

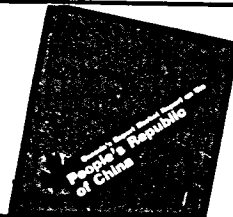
Canada, traditionally, has enjoyed a trade surplus with China — our fifth largest market — exporting more than \$1.1-billion worth of goods to that country last year, while importing \$334-million worth of Chinese products.

The foundation of Canada's export trade to China, the report says, has been wheat, fertilizers, metals and forest products. More recently, Canadian industrial products, including aircraft, telecommunications equipment, computers, geophysical and mining equipment and technology have been making inroads into China's hi-tech markets.

"The PRC is an enormous market where the exporter must be selective of product and location," the marketing report suggests. "It is necessary to make a long-term commitment and Hong Kong, as an entrepot to the PRC, is a logical point to begin market development."

The report points out that China's

**‘The PRC is an enormous market . . . a long-term commitment is necessary’**



current five-year plan is of particular relevance to Canadian exporters because it calls for a much faster growth of imports over exports.

"Most of China's imports during the period of the current plan are expected to take the form of capital equipment (29 per cent) and semi-finished goods (36 per cent), with raw materials (19 per cent) and food products (16 per cent), playing a lesser role in the total composition," the report says.

The 24-page market report looks at opportunities by sector, examines capital projects and equipment requirements in

China and lists a number of major projects under consideration by the World Bank in that country. Included, too, is a complete overview — political and economic — of the country, and lists of relevant literature and key contact points.

The report also looks at credit availability for Chinese buyers of Canadian products — pointing to a \$2-billion (U.S.) line of credit put in place for that reason by the Export Development Corporation — and at a variety of programs and services available to Canadian exporters interested in that market.

Similar market reports have been published by External Affairs on other countries offering significant export opportunities, including the United Kingdom, the Association of South East Asian Nations (ASEAN) and Australia.

The new China report can be obtained from External Affairs' Info-Export Centre. Call (toll-free) 1-800-267-8376. In B.C., call 112-800-267-8376.

## Trade potential is 'unexcelled'

Continued from Page One

da-based organizations.

"The services of Hong Kong firms, through their more intimate relations and contacts with China, if used constructively, can help bridge the information disadvantage Canadian companies experience relative to Japanese and some other competition," Coleman said.

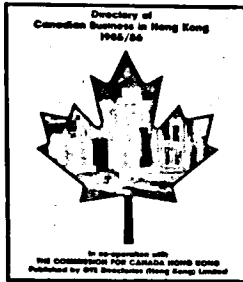
Hong Kong's value as an access route to

## Hong Kong directory could ease your way

With two-way trade between Canada and Hong Kong now exceeding \$1.2-billion, the third annual *Directory of Canadian Business in Hong Kong*, has been published by GTE Directories (HK) Ltd. in co-operation with the Commission for Canada in Hong Kong, to help keep Canadians up to date with developments there.

The 1985/86 directory lists more than 300 Canadian firms with subsidiaries, agents and distributors active in the Hong Kong and China markets. Also included are notes on the Hong Kong economy, the trade links between Canada and China and the services offered by the Canadian Embassy in Beijing and the Canadian Commission in Hong Kong.

The book is on sale in Canada through Dominion Directory Ltd., 4400 Dominion St., Burnaby, British Columbia V5G 4G4. Contact: David Whiteman, Division Sales Manager. Tel: (604) 438-5535.



the China market has increased dramatically in recent years, he pointed out. "The conclusion regarding the potential to third country firms from the services of Hong Kong agents and trading companies is inescapable."

Re-exports to China from Hong Kong jumped almost ten-fold between 1978 and 1983, Coleman says, and then increased another 130 per cent in the first 11 months of last year to \$4-billion.

Coleman told conference delegates that they need only look at China's gross production targets for the year 2000 — which if realized would increase trade activity by 400 per cent over 1983 levels — to realize the significance of the Hong Kong factor.

Annual per capita income in China is to reach \$800 (U.S.) in that period, he said. "The people are to experience a 'xiao kang' standard of living — few luxuries but very comfortable. Gross production targets for the 21st century are to place China on an equal footing with developed countries."

Coleman added that the potential benefits from participating in that development activity are "unexcelled elsewhere in the world."

## New Hong Kong link

A fifth chapter of the Hong Kong Canada Business Association, formed at the Pacific Rim Conference in Calgary in 1983, has been established in Winnipeg, joining other chapters in Toronto, Calgary, Vancouver and Montreal. Contact new association chapter c/o Arthur Anderson Chartered Accountants, 1400-444 St. Mary Ave., Winnipeg, Manitoba R3C 3T1. Tel: (204) 942-6541.

## 'It's a whole new livestock market,' says trade mission

A whole new market in livestock trade has opened up in China, say members of a recent Canadian agribusiness mission to that country.

They also learned that China has, in its current five-year plan, earmarked \$7-billion for the purchase of agricultural equipment and technology, representing potential major opportunities for Canadian agribusiness.

Led by former agriculture minister Alvin Hamilton, the mission was timed to take advantage of a new animal quarantine agreement recently concluded between the two countries.

"China's easing of restrictions on private animal rearing opens up a whole new market in livestock trade," says Richard Stern of Agriculture Canada's Marketing and Economics Branch. "We hope further swine sales will come out of the mission."

Stern also says "substantial sales were completed in the animal semen area, particularly dairy, as well as live cattle and swine."

Future sales of Canadian fertilizer/potash, which could benefit the Canadian industry substantially, are also anticipated.

For more information on trade opportunities in China, contact External Affairs' East Asia Development Division (PET). Tel: (613) 995-8244; or call Info Export toll-free.

## Canada sets its sights on key China fairs

**Beijing** — Canada is banking on a major share of worldly attention at an upcoming trade show in China's capital city later this fall.

That's when more than 50 Canadian companies will be participating in what has been billed as the first exhibition designed to present a complete range of agricultural products needed in China.

The Nov. 4-10 International Agribusiness Exhibition and Conference (AG CHINA 85) will be the ideal place, according to trade officials, to present a wide range of Canadian products and services, from agricultural equipment to breeding stock — hogs, cattle, sheep and poultry.

And although recruitment of participants at the Canadian pavilion has already been completed, other Canadian companies wishing to get a first hand look at China's huge market potential are being urged to visit the show.

In addition, within a week of AG CHINA 85, Canada will again be displaying in Beijing — through an extensive information booth — its capabilities and know-how in other areas of expertise.

Canada's participation, by means of graphic displays, including audio-visual presentations, at the Asia-Pacific Interna-



tional Trade Fair (ASPAT 85), will focus on various sectors ranging from telecommunications, oil and gas and transportation to mining, aerospace, power generation and transmission.

These all represent priority sectors within China's machinery-hungry industry as its modernization drive rolls into full-swing following recent economic liberalization.

Participation in the Nov. 15-30 show is designed to expand awareness of the wide range of capabilities Canada has to offer in China.

As for Canadian company representatives going to the shows, they will get a first hand look at the huge export opportunities available in the world's most populated country.

For more information on the shows — ranked two of the largest External Affairs has ever participated in — contact Dan Mrkich at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 992-8077; or Ken Tyrrell, Tel: (613) 995-1677; or call Info-Export.

## Soviet Union offers variety of trade fairs

**Moscow** — The Soviet Union hosts a large number of trade fairs each year which could give Canadian exporters an inroad into that huge market.

Trade officials at External Affairs suggest the following international exhibits, slated for the USSR next year, offer the best opportunities for Canadian companies:

- **AVIATION 86** — Moscow, March 5-12. Aviation in the national economy.
- **GROCERY 86** — Dushanbe, March 15-23. Equipment for transport, processing, storage and packing of fruit, vegetables and foodstuffs.
- **SVIAZ 86** — Moscow, May 27-June 5. Systems and means of communications.
- **AGROKOMPLEX 86** — Minsk, June 12-20 — Automation and mechanization in the branches of the agroindustrial complex.
- **INPRODTORGMASH 86** — Moscow, Sept. 3-12 — Equipment for the food industry, commercial and public catering.
- **ENVIRONMENT 86** — Moscow, Nov. 26-Dec. 5 — Means of automation, control over the environment and sources of pollution.

For more information on the shows or participation details, contact Roger Beare at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Tel: (613) 993-4884; or call Info-Export.

## Canada in starting gate for 1986 hi-tech fair

**New York** — Although the dust barely has settled from this year's VIDEOTEX 85 trade show and conference here, Canadian companies are already reserving space for next year's event.

Hailed a major success, the three-day event attracted 70 international exhibitors — including 14 from Canada — and 1,200 delegates and visitors to the "Big Apple."

The Canadian companies, exhibiting a wide range of hardware and software products, content and consulting services, received an enthusiastic response, with projected sales expected to top the \$5-million mark.

Canada's ever-strong presence at the show — in its fifth year — generated sales not only in the U.S. but also from Japanese, European and South American buyers.

Commented one veteran Canadian showgoer: "Contrary to earlier videotex shows with a lot of hype, this year we have products that have been tested and proven and we're looking to make big sales."

The much expanded conference program reflected the increasing diversity of videotex as it integrates into such related fields as office automation, electronic

### VIDEOTEX '85



**World contender:** Canada's Telidon system continues to enjoy popularity and wide acceptance at hi-tech shows and in world markets.

publishing and business information systems.

Also in evidence was the shifted emphasis from technical issues to special applications, with several new trends established on the exhibition floor.

On display everywhere, public access systems emerged as the most visible sector

of videotex, especially in the retail sector.

Key players included Cablesare, New Media Technologies, Media Videotex, St. Clair Videotex Design, Norpak, Electrohome and the Genesys Group.

An impressive array of new software packages for personal computer application was unveiled, including Infomart's 'Vanilla' software decoder, Formic's Artwork, Micrstar's Personality Plus II and TV Ontario's Createx Plus.

In addition, Compucard had on display a retailing system, similar to an automated teller machine, developed by Cablesare. Already in use, it is reporting very significant consumer acceptance.

On the hardware side, Norpak demonstrated its IPS-3 frame creation terminal and Electrohome introduced its EGT 100 Neva workstation.

Show organizers reported that due to the huge demand for exhibit space, VIDEOTEX 86 — to be held at the new Dallas Infomart, May 6-8 — will be expanded.

For more information on these and similar shows, contact External Affairs' Technology Development Division (TTT), Tel: (613) 996-1930; or call Info-Export.

# U.S. readies its 'biggest' trade show

Cleveland — Canadian manufacturers are being urged to participate in what has been billed the largest trade show ever held in the U.S., early this fall.

The 1985 International Capital Goods Trade Fair — featuring 10 major shows in one — is to be staged in the new Cleveland International Exposition and Trade Centre, adjacent to Hopkins International Airport, Oct. 18-27.

Some 700 exhibitors are expected to display their products in 10 major capital goods categories to close to 250,000 visitors and buyers from around the world.

Product categories include machine tools, robotics, plastics processing machinery, construction and mining machinery and equipment, material handling systems and equipment as well as transportation equipment.

Other capital goods sectors to be featured at the show range from energy, power and electronics to aircraft, avionics ground support, computers, office and data technology and financial and business services.

## Hungary's purse strings loosening

Budapest — Canada's fourth consecutive participation at the Budapest International Spring Fair (BNV) has already begun paying dividends.

Generally considered the Eastern European country most likely to expand trade with the West in the near future, Hungary is increasingly loosening its purse strings.

In fact, according to the increasing number of foreign companies which took part in this year's show, all indications already suggest that more and more countries — including Canada — are gearing up to do a lot more business with Hungary.

The Canadian information stand saw heavy traffic during the nine-day show, with a higher than ever number of business visitors seeking information on specific industry or product sectors.

In addition, the one Canadian firm sharing space with the Canadian information booth is reported to have received an excellent response from potential customers, on top of the several hundred thousand dollars worth of sales generated by its participation in last year's show.

As a means of getting Canadian products better known in Hungary, External Affairs is considering organizing a four to six member trade mission to Budapest to coincide with next year's show.

For more information on these and other trade fairs in Europe, contact External Affairs' Marketing Promotion-Europe, Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

**1985**  
**INTERNATIONAL**  
**CAPITAL GOODS**  
**TRADE**  
**FAIR**

The Canadian Consulate General in Cleveland, which is participating in the event with an information booth, will also sponsor a special program geared for Canadian exhibitors and visitors alike to the show.

A Representative Locator Service program — to be held Monday, Oct. 21 — is designed to bring together Canadian manufacturers with U.S. sales agents and buyers from Ohio, Western Pennsylvania, West Virginia and Kentucky.

Canadian trade commissioners and com-

mercial officers from other border state Consulates General also will be on hand for personal interviews about market opportunities in their territories.

According to trade officials, the show offers a unique opportunity for Canadian manufacturers — both exhibitors and visitors — interested in marketing their products in the Northeastern region of the U.S., to find sales representatives and distributors for their products and services.

Companies interested in participating in the show — about 20 Canadian firms have already reserved space — should contact directly the show organizer in Cleveland, Tel: (216) 676-6000. Telex: 98542. Answerback: INTERTRADE CLV.

For more information on the show or the Representative Locator Service program — registration deadline is Sept. 15 — contact Phil Brindley at the Consulate General in Cleveland, Tel: (216) 771-1050; or call Rick Winter at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566.

## Here's an opportunity to explore best mining markets in world

Santiago — Want to explore some of the best mining markets in the world?

External Affairs will be organizing a Canada-Chile Mining Technology Symposium — together with product displays — in this city, next spring.

The April 7-11 event, to be held in Santiago's Crown Plaza Hotel, is expected to draw close to 40 Canadian mining companies, with technical presentations by Canadian and Chilean mining experts from industry, government and academia.

The show/symposium comes on the heels of two highly successful Canadian mining missions to Chile and Peru, last spring and fall.

That represented the largest group of Canadian mining equipment companies — a total of 37, with nine from B.C. alone — ever to visit a foreign market.

And if their hefty sales prospects are any indication — \$12.5-million in Peru and close to \$16-million in Chile — most mission members are sure to return to take advantage of this combined market estimated at \$1.5-billion (U.S.) a year.

Commented one enthusiastic mission member: "The sales volume we will gain in South America is significant. This could ultimately represent a 10-15 per cent increase in our export sales."

As an added indication of market opportunities in that region, trade officials report that a Canadian company — not even a member of the mission — has just closed a \$10-million

deal with Chile's state-owned copper company, Codelco.

According to trade intelligence, Chile has emerged as the world's major mining equipment market, with annual purchases estimated at \$400-million (U.S.) for the next five years, in addition to the normal mining expenditures of more than \$500-million (U.S.) a year.

Already the largest copper producer in the world, Chile also operates the world's largest metal mines.

**'Chile has emerged as the world's major mining market with annual equipment purchases of \$400-million'**

And with more than 50 per cent of its hard currency income based on mining, Chile has built up this sector into one of the most sophisticated min-

ing industries in the world.

Potential projects coming up in Chile include four complete grinding-smelting installations each worth in excess of \$100-million (U.S.).

And although Canadian firms stand an excellent chance to get in on these and other projects, trade officials are quick to point out that Canadian companies will have to mount intense, and direct marketing efforts to counter stiff competition from the Japanese, Germans and Scandinavians.

Companies interested in participating in next spring's symposium/exhibition — and related equipment demonstrations and mine visits — should contact Norman Barber at External Affairs' South America Trade Development Division (LST), Tel: (613) 996-4199 or Paul Schutte (LSTF), Tel: (613) 996-5358; or call Info-Export.

# Elderberry breakthrough

## Japan sale sweet success for Butland Farms

Cultivation is the name of the game at Butland Farms Limited.

Before getting into the business, the Caledon, Ont. company cultivated its location, cultivated its product and cultivated its market.

The result is Instant Quick Frozen (I.Q.F.) cultivated elderberries, 22 metric tons of which were shipped recently to Japan.

But the sale was not an easy one.

"This has been a first and a very, very difficult one to accomplish," says Peter Butland, the operation's president.

"They were hard to sell because everyone immediately thought of the wild or European elderberry," Butland says. "We had to get them to think cultivated. Cultivated in front of elderberry all the time."

Butland explains that the wild or European elderberry, while flavorful and colorful, is very seedy. His cultivated elderberry, however, has the color, the flavor and very little seed. It also has more flesh, being scientifically cultivated to twice the size of the wild variety.

It is also treated with tender-loving care—from the moment of planting to final delivery.

From the day of blossom, Butland elderberries are untouched by insecticides, fungicides or other harmful chemicals. At maturity, they are mechanically picked and field-packed in ice and water to remove field heat.

Then, says Butland, they are rushed to the

factory where the entire crop is water-washed and air-blown dry to remove leaves, stems and other debris — making sure that only whole fruit specimens are retained.

The cultivated elderberries are then instant frozen in liquid nitrogen, a procedure far superior, says Butland, to conventional freezing which ruptures fruit cells.

The I.Q.F. cultivated elderberries are packed, 30 pounds net weight, in strong, reinforced cardboard boxes with folded poly bags.

That's how the \$40,000 shipment arrived in Japan — "a heck of an important sale," says Butland, "because it broke open the doors."

Butland received some useful addresses from the Canadian Embassy in Tokyo, but he also had Sam Okabe, an agent in Japan who knocked on many doors promoting the cultivated elderberry, making sales to three processors.

"We had a first-hand relationship," says Butland, "which makes a tremendous difference. To crack open a difficult market like Japan with an unknown fruit was a wonderful achievement."

The firm now sells its product throughout Canada and the United States, and says Butland, "We will be shipping to Finland and, hopefully, England this year."

Butland adds that: "You've (CanadExport) given us the encouragement to give that little extra push." The successes of other firms highlighted in the newsletter, he says, made them try all that much harder.

## U.S. market is vital to Ontario

Continued from Page One

The specialists will identify suitable markets and opportunities in their territory, handle incoming missions from Ontario, develop extensive buyer contacts and participate in export seminars and other programs.

In addition, five commodity experts have been hired to provide routing and sourcing of requests from U.S. offices and to work with Ontario companies to develop marketing thrusts in specific geographic regions. They are located in Toronto.

"An increased thrust in the U.S. market is important if Ontario is to maintain its five to six per cent real growth rate for agricultural exports," Richards says. "Agricultural exports have been a bright spot in the economy and it is important to continue to build on our success."

## Trade Digest

### New Indonesia trade council

A nationwide membership drive is underway by the newly-formed Canadian-Indonesian Business Council. Described as a "major milestone" in the development of business relations between the two countries, the new organization is already receiving strong support. Contact Richard Mann, Tel: (416) 762-4103, or the Council, itself, Tel: (416) 863-2026. Plans are also being considered for a similar Canada-Singapore Council.

### Surplus at record level

Canada sold \$9.7-billion worth of goods on world markets in June, pushing up the trade surplus for the first six months of the year to \$10.4-billion. Although the surplus narrowed in June, the total, to date, is still ahead of the \$9.6-billion level reached in the same period last year. June imports totalled \$8.5-billion.

### Trade session planned

Current trends and the prospects for investment, trade and development in Latin America and the Caribbean will be highlighted at a Sept. 16-18 symposium in Toronto. Commemorating the 25th anniversary of the Inter-American Development Bank (IDB), the symposium is sponsored by the bank and the Canadian International Development Agency in collaboration with External Affairs, the Brazil/Canada Chamber of Commerce and the Canadian Association — Latin America and Caribbean (CALA). Details are available from CALA in Toronto. Tel: (416) 964-6068.

### Unique China course

Trade development is one of the major focuses of a unique business symposium being held in the People's Republic of China this November. The Senior Executive Business Symposium, which enables executives to "get a look at" opportunities in China, is organized by the business schools of the University of British Columbia and Jiao Tong University in Shanghai, in co-operation with CP Air. Capacity of the Nov. 8-22 symposium is 25 participants, including accompanying spouses. For details, costs and reservations call Fred H. Siller or Paula Baker at (604) 228-3955. Documentation process beings almost immediately.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C. 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name \_\_\_\_\_

Company or organization \_\_\_\_\_

Street address \_\_\_\_\_

City, Province \_\_\_\_\_

Postal code \_\_\_\_\_

English  French

Please mail to: CanadExport (3C1), Dept of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa, K1A 0G2.

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

Editor-in-chief: Mike Gillespie 613/992-9280

Editors: Louis Kovacs 613/992-7005, Don Wight 613/992-7629

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376)

Telex: 053-3745 (TEIC) Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

Canada



CAI EA  
C16F  
1.3 #15  
DCCS c3

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N°15

LE 26 AOÛT 1985

## La nouvelle Chine :

# Un marché fabuleux à exploiter

Si nos fabricants s'appliquent à devenir plus concurrentiels au niveau de la qualité et des prix, ils trouveront d'énormes débouchés pour leurs produits en Chine.

C'est l'une des conclusions d'un rapport sur les exportations en Chine que vient de publier le ministère des Affaires extérieures, dans le cadre d'une série qui porte sur les pays offrant des possibilités intéressantes à l'exportateur canadien.

Ces possibilités d'exportation en Chine découlent d'une série d'événements favorables, entre autres le maintien par

Notre bétail très prisé — Page 3.  
Des foires prometteuses — Page 4.

L'Assemblée populaire nationale de la politique d'ouverture, l'adoption d'un plan quinquennal prévoyant une hausse annuelle moyenne de 8,7% au chapitre du commerce extérieur, et la signature de plusieurs ententes agricoles et commerciales entre le Canada et la Chine.

En effet, la Chine a réalisé que son

manque de technologie nuisait à son programme de modernisation. Elle prévoit donc consacrer des ressources considérables aux secteurs de l'énergie, des transports, des communications, de l'exploitation des ressources naturelles, ainsi qu'à la modernisation de certains secteurs industriels.

La Chine constitue le cinquième marché d'exportation du Canada. La balance des échanges a toujours été favorable à notre pays, avec l'an dernier des exportations de

(Voir page 3: Un rapport.)

## Baisse sensible des sinistres

Le second trimestre de l'année s'est de nouveau soldé par une baisse sensible de la valeur des sinistres réglés à l'exportation.

Cette troisième baisse consécutive a permis à la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), une société canadienne de la Couronne qui fournit une vaste gamme de services d'assurances aux exportateurs canadiens, d'économiser 800 000 \$.

La valeur des sinistres réglés au cours du second trimestre — dus en grande partie à la carence de l'acheteur étranger — s'est élevée à 4,2 millions de dollars, par rapport à 5 millions l'an dernier.

La S.E.E. assure les exportateurs canadiens de toutes tailles jusqu'à concurrence de 90% de leurs pertes.

## Une culture sensasse!



Un commerce florissant: Grâce à de gros efforts, une petite exploitation agricole d'Ontario vient de faire une grosse percée au Japon. Voir page 6.

## Hong Kong est un lien précieux

Le rôle de Hong Kong à titre d'entrepôt et d'intermédiaire pour le commerce avec la Chine a pris une importance considérable ces six dernières années.

C'est ce qu'a déclaré le directeur du Conseil commercial Canada-Chine, M. William Coleman, lors d'un colloque sur le commerce et l'investissement en Chine, tenu récemment à Toronto.

M. Coleman a toutefois précisé que si les Canadiens veulent profiter du marché de 4 milliards de dollars de ré-exportation vers la Chine depuis Hong Kong, ils devront créer de nombreux liens avec les établissements commerciaux de la colonie.

De plus, ces nouveaux liens doivent être

(Voir page 3: Des débouchés.)

## L'Ontario redouble d'efforts

Le ministère ontarien de l'Agriculture et de l'Alimentation vient de prendre d'importantes initiatives en vue de doubler, ou presque, les exportations agricoles de la province, tout particulièrement vers les États-Unis.

Près de 60% des exportations agricoles et alimentaires de la province, d'une valeur de 1,8 milliard de dollars, vont déjà vers les États-Unis, mais les analyses du Ministère indiquent des possibilités de croissance considérables au sud de la frontière pour ce marché.

Selon le directeur de l'expansion des marchés du ministère ontarien, M. Grahame Richards, la proximité du marché améri-

cain et sa facilité d'accès constituent un avantage marquant pour les producteurs ontariens, sans compter l'avantage du taux de change actuel.

Pour mieux exploiter cette situation, le Ministère augmente et restructure ses effectifs, élargit ses programmes et lance de nouvelles initiatives de commercialisation sur le marché américain.

Cinq conseillers commerciaux seront affectés dans des villes-clés américaines pour servir d'antennes aux exportateurs ontariens de produits alimentaires et agricoles. Ces spécialistes seront en poste dès le début de l'automne à New York,

(Voir page 6: Bien récolter.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Pour vous lancer sur de nouveaux marchés, armez-vous de petits guides de poche ..... 2
- L'Union soviétique offre des foires à tous les goûts ..... 4
- Les États-Unis organisent un salon monumental ..... 5
- Le Canada crée de nouveaux liens avec l'Indonésie ..... 6



INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

## D'ICI ET LÀ

### Mission au Moyen-Orient

Une mission commerciale sur les mines, le pétrole et le gaz, organisée par le ministère des Affaires extérieures, se rendra au Moyen-Orient fin novembre, dans les pays suivants: Égypte, Syrie, Oman et Emirats arabes unis. Pour participer, communiquer, avant le 15 septembre, avec le bureau du MEIR le plus proche ou téléphoner à M. David Wynne, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6983.

### Marchés mondiaux

**Grèce** — Plusieurs organismes grecs viennent de lancer des appels d'offres. La Hellenic Civil Aviation Authority désire implanter des réseaux de navigation aérienne; la Hellenic Public Power Corp. a besoin d'équipement pour son réseau électrique; et la radio-télévision grecque a besoin de lampes de transmission électronique. L'ambassade du Canada à Athènes peut vous transmettre, par messenger, les documents pour l'appel d'offres qui vous intéresse, à des frais de 45 à 50\$. Communiquer, par télex avec l'ambassade, (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Syrie** — Le Syrian Railway Directorate vient de lancer un appel d'offres pour un lave-voiture automatique. L'installation devra pouvoir accommoder des véhicules (voitures, camions, autobus) aux dimensions maximales suivantes: hauteur et largeur, 9,8 pieds et longueur, 32,8 pieds. Le courant électrique est de 220/380 volts, triphasé à 50 Hz. La mission peut transmettre par messenger les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes intéressées, qui seront facturées plus tard par le bureau d'Ottawa du ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Télex: (code de destination 493) 23080. Indicatif: (23080 CANAD JO).

**Suède** — L'Administration du matériel de défense de Suède désire acheter, pour livraison en février, 2 autobus de 100 ch à 24 places, 4 autobus de 200 ch à 41 places et 2 autobus de 250 ch à 55 places. Communiquer avec la Defense Material Administration of Sweden, Purchase Directorate, Purchase Group Vehicles, S-115 88, Stockholm, Suède. Numéro d'appel d'offres: 63320-80-003-35

L'office national de foresterie de Suède désire acheter des trains pouvant accommoder son personnel, et dont la livraison s'échelonne au cours de 1986. Faire parvenir nom et adresse avant le 16 septembre à l'adresse suivante: Skogsstyrelsen, Upphandlingsfunktionen, S-551 83, Jonkoping, Suède. Tél.: 36/16 94 00, poste 2527.

## Guides de poche

# À l'assaut de nouveaux marchés, armé d'un guide

En quête de nouveaux débouchés pour vos produits? Les formalités douanières d'un autre pays vous laissent-elles perplexe? Comment vous lancer sur un nouveau marché?

Vous trouverez réponse à ce genre de questions dans une série de guides publiés par le ministère des Affaires extérieures à l'intention des exportateurs canadiens.

Ces guides de poche d'environ 45 pages traitent des possibilités de certains marchés, de la façon de s'y implanter, des règlements douaniers et des documents nécessaires à l'exportation, en plus de fournir une liste d'adresses utiles.

Ces trois dernières années, on a publié plus de 25 guides du genre. Les plus récents étudient des régions des États-Unis, soit Chicago et le Midwest, l'Est du Midwest ainsi que le Michigan et l'Indiana, une région qui compte en tout plus de 54 millions d'habitants et qui importe chaque année environ 25 milliards de dollars de produits canadiens.

Les autres guides publiés récemment examinaient les marchés de l'Autriche, de la Suisse, de la Turquie et d'Israël.

On y relève une foule de données intéressantes pour l'exportateur. Ainsi, en 1982, les exportations canadiennes à destination de l'Autriche atteignaient 100 millions de dollars, la moitié étant composée de produits chimiques, de produits alimentaires et de matières brutes.

La Suisse, de son côté, a connu une légère baisse dans ses échanges commerciaux avec le Canada en 1983, avec des importations de produits canadiens de 198 millions de dollars et des exportations vers le Canada de

408 millions, la balance commerciale favorisant ainsi nettement la Suisse.

Le guide publié en 1983 sur la Turquie révèle que nos deux pays n'entretiennent pas beaucoup d'échanges commerciaux, la valeur des exportations canadiennes se limitant à 109,5 millions de dollars en 1982.

Malgré la faible envergure de ces échanges, il existe en Turquie nombre de débouchés pour les fabricants canadiens de machinerie et d'équipement, en particulier dans les secteurs des ressources naturelles, de l'électricité, de l'électronique, des télécommunications et du transport.

Le guide publié sur Israël, en 1984, permet de constater le changement de la nature des exportations canadiennes vers ce pays depuis quelques années.

Les possibilités les plus intéressantes pour le Canada en Israël touchent des produits comme l'orge, les fibres synthétiques, l'amiant, le soufre, le bois de construction, la pâte de bois, les tissus larges, les résines de polyéthylène, la tuyauterie de cuivre, les blocs de zinc et les génératrices d'électricité.

Israël importe également du matériel d'emballage, des véhicules, des avions, de l'équipement radio et de télécommunication, des ordinateurs et d'autres produits concurrentiels sur les plans de la qualité, de la technologie de pointe et du prix.

On peut obtenir un exemplaire gratuit des guides les plus récents en communiquant avec la Direction des services d'information du ministère des Affaires extérieures (SCI), ou encore en téléphonant sans frais au centre Info-Export.

## La stratégie commerciale dévoilée

Le choix de la meilleure stratégie constitue un point déterminant pour toute entreprise manufacturière canadienne qui désire vendre son produit à l'étranger, aux dires d'un spécialiste du commerce international de la University of Western Ontario, M. Tom Poynter.

Toutefois, la mise au point d'une telle stratégie peut présenter des difficultés presque insurmontables, et c'est là le sujet qu'abordera M. Poynter le 25 septembre, lors d'un colloque sur l'exportation organisé par l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.).

Ce colloque, qui aura lieu au Sheraton Centre de Toronto, sera axé sur les débouchés à l'exportation et les stratégies de vente sur les marchés internationaux.

Selon l'A.M.C., les recherches innovatrices de M. Poynter, qui n'ont pas encore été publiées, pourraient donner une nouvelle perspective à la stratégie des entreprises qui

visent les marchés étrangers.

L'A.M.C. estime que ses membres ont plus que jamais besoin d'être bien informés, car l'exportation, qui était autrefois un processus simple ne visant que les produits, est maintenant entourée d'options nouvelles comme les ententes de licence, les entreprises conjointes, les transferts de technologie et même la création d'usines auxiliaires à l'étranger.

L'Association présentera également d'autres colloques à Toronto d'ici le printemps prochain. En voici le calendrier provisoire: le Royaume-Uni (13 novembre), les principales puissances internationales (16 janvier), la Corée du Sud (5 mars), l'Inde (8 avril) et les achats de la Banque mondiale (6 mai). L'Association compte également organiser une mission au Mexique en février.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'A.M.C., One Yonge Street, Toronto (Ont.) M5E 1J9, tél.: (416) 363-7261.

# Un rapport sur les débouchés qui rapportent

(Suite de la première page.)

plus de 1,1 milliard de dollars de produits canadiens, contre des importations de 334 millions de produits chinois.

Les exportations canadiennes en Chine reposent surtout sur le blé, les engrais, les métaux et les produits forestiers. Toutefois, les produits industriels canadiens commencent à percer sur le marché de la technologie de pointe de la Chine, en particulier dans les secteurs de l'aviation, du matériel de télécommunication, des ordinateurs ainsi que de l'équipement et de la technologie des mines.

Cependant, la Chine reste un immense marché pour lequel il est essentiel de bien choisir le produit à exporter et l'endroit où l'exporter. Il faut en outre s'engager à long terme pour s'imposer sur ce marché, Hong Kong constituant un point de départ logique pour y entreprendre des activités de commercialisation.

Le plan quinquennal actuel de la Chine revêt un grand intérêt pour les exporta-

**La Chine est un énorme marché... où il faut s'engager à long terme**



teurs canadiens, car il prévoit une croissance beaucoup plus rapide des importations que des exportations.

Comme l'indique le rapport, la plus grande part des importations chinoises au cours de la période du plan quinquennal s'effectueront dans les secteurs des biens d'équipement (29%), des produits semi-finis (36%) et, dans une moindre mesure, des matières brutes (19%) et des produits alimentaires (16%).

Ce rapport de 26 pages examine les débouchés par secteur, les projets d'investissement et d'équipement en Chine, les

principaux projets envisagés par la Banque mondiale en Chine, ainsi que la situation économique et politique en général.

On y traite également des formes de crédit ouvertes aux acheteurs chinois de produits canadiens, dont une ligne de crédit de 2 milliards de dollars (US) créée à cette fin par la Société pour l'expansion des exportations, ainsi que des programmes et des services disponibles pour les exportateurs canadiens.

Le ministère des Affaires extérieures a déjà publié des rapports semblables sur d'autres pays offrant des débouchés considérables, notamment le Royaume-Uni, les pays de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) et l'Australie.

Pour obtenir un exemplaire de ce nouveau rapport sur la commercialisation en Chine, téléphoner sans frais au centre Info-Export, ministère des Affaires extérieures, au 1-800-267-8376 (en C.-B., 112-800-267-8376).

## Des débouchés sans précédent

(Suite de la première page.)

considérés non comme un remplacement mais bien plutôt comme des ajouts aux initiatives de commercialisation directe et aux relations avec des organismes d'origine canadienne qui œuvrent déjà dans ce marché.

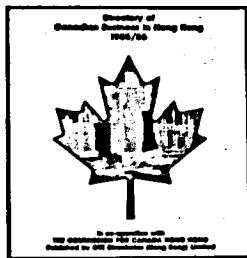
Les sociétés de Hong Kong ont des relations et des contacts poussés en Chine.

### Répertoire utile pour exporter à Hong Kong

Alors que les échanges entre le Canada et Hong Kong dépassent déjà 1,2 milliard de dollars, les Canadiens pourront mieux suivre l'évolution de la situation en consultant la troisième édition annuelle du *Directory of Canadian Business in Hong Kong*, une publication de la GTE Directories (HK) Ltd. rédigée en collaboration avec la Commission du Canada à Hong Kong, qui vient de paraître.

Le répertoire pour 1985-1986 recense plus de 300 entreprises canadiennes avec leurs filiales, agents et distributeurs établis dans les marchés de Hong Kong et de la Chine. On y trouve également des données sur l'économie de Hong Kong, les liens commerciaux entre le Canada et la Chine et les services offerts par l'ambassade du Canada à Beijing et la Commission du Canada à Hong Kong.

On peut se procurer cette publication en communiquant avec M. David Whiteman, directeur des ventes pour la Dominion Directory Ltd., 4400 Dominion St., Burnaby (C.-B.) V5G 4G4. Tél.: (604) 438-5535.



Le recours judiciaire à leurs services peut donc être utile aux sociétés canadiennes qui connaissent moins bien ce marché que leurs concurrents du Japon ou d'ailleurs.

Les exportations vers la Chine via Hong Kong ont presque décollé entre 1978 et 1983, augmentant ensuite dans une proportion de 130% pendant les onze premiers mois de l'an dernier, pour atteindre ainsi 4 milliards de dollars.

Il y a seulement six ans, ces échanges ne représentaient que 200 millions de dollars.

La valeur de la ré-exportation, l'an dernier, de produits canadiens vers la Chine a atteint 20 millions de dollars, soit une hausse de 130% par rapport à 1983. Mais il ne s'agit toujours que de 0,4% du marché global de la ré-exportation.

Pour se rendre compte de l'importance stratégique de Hong Kong, il suffit d'examiner les objectifs de productivité de la Chine pour l'an 2000 qui, s'ils se concrétisent, entraîneront une hausse des échanges commerciaux de 400% par rapport au niveau de 1983.

Selon M. Coleman, ces projets de développement présentent des possibilités commerciales inégalables ailleurs au monde.

### Liens avec Hong Kong

L'Association du commerce Hong Kong-Canada, fondée en 1983 lors de la conférence de Calgary sur les pays en bordure du Pacifique, vient de s'enrichir d'une cinquième section à Winnipeg, qui s'ajoute à celles de Toronto, Calgary, Vancouver et Montréal. Coordonnées de la section de Winnipeg: a/s Arthur Anderson Chartered Accountants, 1400-444 St. Mary Ave., Winnipeg (Man.) R3C 3T1. Tél.: (204) 942-6541.

### Selon une mission commerciale, notre bétail est très prisé

Une mission commerciale canadienne de retour de Chine a pu constater l'existence d'un tout nouveau marché pour le bétail dans ce pays.

La mission, dirigée par l'ancien ministre de l'Agriculture, M. Alvin Hamilton, faisait suite à la signature récente d'un nouvel accord sur la quarantaine animale entre le Canada et la Chine.

Les membres de la mission ont appris, par la même occasion, que le plan quinquennal adopté par la Chine prévoit des investissements de 7 milliards de dollars en équipement et en technologie agricoles, ce qui représente des possibilités intéressantes pour le marché agro-alimentaire canadien.

Selon M. Richard Stern, de la Direction générale de la commercialisation et de l'économie du ministère de l'Agriculture, l'assouplissement des restrictions à l'égard de l'élevage privé en Chine ouvre un nouveau marché pour le bétail. D'ailleurs, on espère que la mission entraînera de nouvelles ventes de porc.

Les membres ont pu réaliser des ventes considérables de sperme animal, en particulier de vaches laitières, ainsi que de boeufs et de porcs vivants.

On prévoit également vendre bientôt de l'engrais et de la potasse du Canada à la Chine, ce qui aiderait considérablement notre industrie.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec la Chine, téléphoner à la Direction de l'expansion du commerce en Asie de l'Est (PET), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8244; ou encore appeler sans frais le centre Info-Export.

## Le Canada va se rendre en masse en Chine

Beijing — La présence du Canada sera remarquée à une foire, cet automne, dans la capitale chinoise. En effet, plus de 50 sociétés canadiennes exposeront un éventail complet des produits agricoles nécessaires à la Chine.

Cette foire agricole, (AG CHINA 85), à laquelle s'ajoute un congrès, aura lieu du 4 au 10 novembre. Elle offre une occasion idéale de présenter une large gamme de produits et de services canadiens, allant des machines agricoles au bétail de reproduction.

Le pavillon canadien affiche déjà complet, mais les sociétés canadiennes qui désirent en savoir plus long sur les énormes possibilités du marché chinois auraient tout avantage à visiter cette foire.

De plus, dans la semaine suivant AG CHINA 85, le Canada participera à une autre exposition à Beijing, celle du commerce international pour l'Asie et le Pacifique (ASPAT 85), qui aura lieu du 15 au 30 novembre.

Le Canada y présentera un kiosque d'information d'envergure, avec des éléments d'affichage et des présentations audiovisuelles portant sur divers secteurs comme les télécommunications, le pétrole



et le gaz, le transport, l'exploitation minière, l'aérospatiale ainsi que la production et la transmission de l'électricité.

Il s'agit pour le Canada de faire connaître à la Chine ses compétences dans ces domaines prioritaires, vu les initiatives chinoises de modernisation, et en plein essor suite à la récente libéralisation économique dont témoigne ce pays.

Les représentants de sociétés canadiennes qui iront à l'une ou à l'autre de ces foires pourront constater d'eux-mêmes les énormes possibilités à l'exportation qu'offre ce pays, le plus peuplé au monde.

Pour de plus amples renseignements sur les foires, qui figurent parmi les plus importantes auxquelles ait jamais participé le ministère des Affaires extérieures, communiquer avec M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), au (613) 992-8077, ou avec M. Ken Tyrrell, au (613) 995-1677; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Des foires à tous les goûts offerts en U. soviétique

Moscou — Chaque année, l'Union soviétique accueille de nombreuses foires commerciales susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens tentés par cet énorme marché.

Des délégués commerciaux du Ministère ont dressé ci-dessous la liste des expositions internationales les plus prometteuses prévues en U.R.S.S. l'an prochain.

Pour de plus amples renseignements sur ces foires ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884; ou appeler le centre Info-Export.

- AVIATION 86 — Moscou, du 5 au 12 mars — L'aviation dans l'économie nationale.
- GROCERY 86 — Dushanbe, du 15 au 23 mars — L'équipement pour le transport, le traitement, l'entreposage et l'emballage des fruits, des légumes et des produits alimentaires.
- SVIAZ 86 — Moscou, du 27 mai au 5 juin — Les systèmes de communication.
- AGROKOMPLEX 86 — Minsk, du 12 au 20 juin — L'automatisation et la mécanisation dans divers secteurs du complexe agro-industriel.
- INPRODTORGMASH 86 — Moscou, du 3 au 12 septembre — L'équipement pour l'industrie alimentaire, le secteur commercial et les traiteurs.
- ENVIRONMENT 86 — Moscou, du 26 novembre au 5 décembre — L'automatisation, le contrôle de l'environnement et des sources de pollution.

## Le Canada prend les devants en technologie

New York — L'édition de cette année du congrès et salon VIDEOTEX 85 vient à peine de fermer ses portes que les sociétés canadiennes réservent déjà pour l'an prochain.

Le salon de trois jours a connu beaucoup de succès, attirant 70 exposants, dont 14 du Canada, et plus de 1 200 délégués et visiteurs dans la métropole américaine.

Les participants canadiens, avec un large éventail de matériel et de logiciel, ont reçu un accueil enthousiaste et prévoient réaliser des ventes de plus de 5 millions de dollars.

Cette cinquième présence en force du contingent canadien à ce salon a permis d'obtenir des commandes non seulement des États-Unis, mais aussi du Japon, d'Europe et d'Amérique du Sud.

Comme le précisait l'un des participants canadiens, contrairement à certains salons précédents dont l'importance était surfaite, le salon de cette année présentait des produits éprouvés, ce qui devrait entraîner des ventes considérables.

Le volet congrès avait pris beaucoup d'importance, reflétant la diversification de la technologie du vidéotex qui s'intègre de plus en plus à des secteurs connexes comme la bureautique, l'édition électronique et les réseaux d'information commerciale.

### VIDEOTEX '85



**À la fine pointe :** Le système Teledex occupe toujours une place de choix sur les marchés mondiaux de la technologie de pointe.

On pouvait également constater que l'accent s'était déplacé des questions techniques aux applications spéciales, plusieurs nouvelles tendances se manifestant dans les produits exposés.

Le secteur des systèmes à accès public était le plus en évidence, particulièrement au niveau du détail.

Les participants les plus remarquables com-

prenaient la Cablesare, la New Media Technologies, la Media Videotex, la St. Clair Videotex Design, la Norpak, l'Electrohome et le Genesys Group.

Un éventail impressionnant de nouveaux logiciels pour les ordinateurs personnels a également été dévoilé, entre autres le décodeur de logiciel Vanilla d'Infomart, le Artwork de Formic, le Personality Plus II de Microstar et le Createx Plus de TV Ontario.

La Compucard exposait également un système de vente au détail mis au point par Cablesare, voisin d'un système de guichet automatisé, qui est déjà en utilisation et qui semble plaire beaucoup au consommateur.

Du côté du matériel, la Norpak faisait la démonstration de son terminal de création d'images IPS-3 et Electrohome a présenté son poste de travail EGT 100 Neva.

Les organisateurs ont par ailleurs révélé que VIDEOTEX 86, qui aura lieu du 6 au 8 mai au nouvel Infomart de Dallas, occupera une surface encore plus grande pour répondre à la demande des exposants.

Pour plus de détails sur ce salon et d'autres du genre, communiquer avec la Direction de la technologie et des services (TTT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1930; ou encore appeler le centre Info-Export.

# Un salon commercial monumental aux É.-U.

**Cleveland** — Les fabricants canadiens sont invités à participer cet automne à ce que l'on annonce être le plus grand salon commercial jamais présenté aux États-Unis.

Le 1985 International Capital Goods Trade Fair, qui regroupe 10 grands salons, occupera les nouveaux locaux du Cleveland International Exposition and Trade Centre, tout près de l'aéroport international John Hopkins.

On attend du 18 au 27 octobre plus de 700 exposants qui présenteront des produits de 10 grandes catégories de biens d'équipement à près de 250 000 acheteurs et visiteurs de partout dans le monde.

Parmi les catégories de produits exposés, mentionnons les machines-outils, l'équipement de robotique, la machinerie et l'équipement de construction et d'exploitation minière, les systèmes de manutention et l'équipement de transport.

On y trouvera aussi l'équipement de production électrique, de traitement des plastiques, d'aviation, de soutien au sol, d'avionique, d'informatique, de bureautique et des services financiers et commerciaux.

Le consulat général du Canada à Cleve-



land, qui présentera un kiosque d'information au salon, organise également un programme spécial pour les exposants et visiteurs canadiens du salon.

Ce programme, le Representative Locator Service, permettra aux fabricants canadiens de rencontrer le lundi 21 octobre des acheteurs et des agents américains de l'Ohio, du Kentucky et de l'ouest de la Pennsylvanie et de la Virginie.

Des délégués commerciaux canadiens en

poste dans d'autres États voisins seront également sur place pour discuter des débouchés commerciaux dans leur territoire respectif.

Selon nos délégués commerciaux, le salon offre aux manufacturiers canadiens, exposants comme visiteurs, une occasion unique de trouver des représentants et des distributeurs pour leurs produits dans le nord-est des États-Unis.

Les sociétés qui désirent participer à ce salon (une vingtaine d'entreprises canadiennes ont déjà réservé des emplacements) peuvent communiquer directement avec les organisateurs à Cleveland, tél.: (216) 676-6000, télex: 985642, indicatif INTERTRADE CLV.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou le service de rencontre de représentant (il faut s'inscrire avant le 15 septembre), communiquer avec M. Phil Brindley, consulat général du Canada à Cleveland, au (216) 771-1050, ou encore avec M. Rick Winter, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566.

## La Hongrie s'ouvre à notre commerce

**Budapest** — La quatrième participation consécutive du Canada au salon international du printemps de Budapest (B.N.V.) semble commencer à porter fruit.

La Hongrie est généralement réputée constituer le pays d'Europe de l'Est le plus susceptible d'accroître son commerce avec l'Ouest dans un proche avenir, tendance qui se manifeste déjà par des transactions de plus en plus nombreuses.

Un nombre toujours croissant de sociétés étrangères participent au salon.

Le kiosque d'information canadien a accueilli un nombre imposant de visiteurs au cours des neuf jours du salon et il y avait plus de gens d'affaires qu'auparavant voulant se renseigner sur des industries ou des produits précis.

De plus, la seule entreprise canadienne sur place avec le kiosque d'information indique avoir reçu d'excellentes réactions de la part de clients éventuels; d'ailleurs, sa participation à l'édition précédente du salon lui avait permis de réaliser des ventes de plusieurs centaines de milliers de dollars.

Pour mieux faire connaître les produits canadiens en Hongrie, le ministère des Affaires extérieures envisage d'organiser une mission commerciale de quatre à six membres, qui se rendrait à Budapest à l'occasion du prochain salon.

Pour plus de détails sur ce salon et d'autres en Europe, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## C'est l'occasion d'exploiter l'un des meilleurs marchés miniers au monde

**Santiago** — Le Chili est l'un des plus importants marchés de la technologie minière et c'est un filon que les sociétés canadiennes devraient mieux exploiter.

C'est pourquoi le ministère des Affaires extérieures organisera un colloque Canada-Chili sur la technologie minière, ainsi qu'une exposition de produits reliés à l'industrie minière, du 7 au 11 avril prochain à Santiago.

Le colloque, qui aura lieu au Crown Plaza Hotel, devrait attirer des représentants de près de 40 sociétés canadiennes, avec des exposés en technologie minière de la part de spécialistes industriels, gouvernementaux et universitaires d'origine canadienne et chilienne.

La tenue de ce colloque fait suite à deux missions canadiennes consacrées à l'industrie minière, qui ont connu énormément de succès au Chili ce printemps et au Pérou l'automne dernier.

Il s'agissait du groupe le plus imposant à visiter un marché étranger, avec 37 représentants de sociétés canadiennes d'équipement minier, dont 9 de la Colombie-Britannique.

Avec des perspectives de ventes de 12,5 millions de dollars au Pérou et de près de 16 millions au Chili, il est à peu près certain que la plupart des membres de la mission retourneront tirer profit de ce marché qui se chiffre à 1,5 milliard de dollars (US) par an.

Comme l'indiquait un des participants enthousiastes, les ventes réalisées par son entreprise étaient considérables et pourraient représenter une hausse de 10 à 15 % de ses ventes à l'exportation.

D'ailleurs, ce marché est tellement vigoureux qu'une autre société canadienne, qui n'avait pas participé à la mission, vient de décrocher un contrat de 10 millions de dollars auprès de la Codelco, la société d'État chilienne du cuivre.

D'après nos sources de renseignements, le Chili est devenu le premier marché mondial pour l'équipement minier, avec des achats estimés à 400 millions de dollars (US) par an pour les cinq prochaines années, en sus des investissements miniers habituels de plus de 500 millions de dollars (US) par an.

Le Chili, qui est déjà le premier producteur mondial de cuivre, exploite également les plus grandes mines de métaux au monde. Comme plus de la moitié des rentrées de devises fortes du Chili proviennent du secteur minier, le pays en a fait l'une des industries du genre les plus perfectionnées au monde.

Au nombre des projets présentement à l'étude figurent quatre complexes de broyage et de fonderie estimés à plus de 100 millions de dollars (US) chacun.

Le Canada a d'excellentes chances de participer à de tels projets, mais nos délégués commerciaux soulignent que les sociétés canadiennes devront monter des campagnes de commercialisation intenses et directes pour contrer la vive concurrence des sociétés japonaises, allemandes et scandinaves.

Au Pérou, où le marché de l'équipement minier représente plus de 500 millions de dollars (US) par an, plusieurs grands projets d'investissement sont au programme pour la fin de la présente année, dont une nouvelle fonderie et l'ouverture d'une mine avec des dépenses totales de près de 350 millions (US).

Les sociétés canadiennes qui songent à participer au colloque-exposition du printemps prochain, ainsi qu'aux démonstrations d'équipement et aux visites de mines, peuvent communiquer avec M. Norman Barber, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4199, ou avec M. Paul Schutte (LSTF), au (613) 996-5358; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Nouveaux liens avec l'Indonésie**

Le tout nouveau Conseil du commerce Canada-Indonésie est à la recherche de membres partout au pays. Ce nouvel organisme, qui marque le début d'une ère nouvelle dans le commerce entre nos deux pays, a déjà reçu de nombreux appuis. Pour plus de détails, téléphoner à M. Richard Mann, au (416) 762-4103, ou encore directement au Conseil, au (416) 863-2026. La création d'un Conseil Canada-Singapour est également à l'étude.

**Étudier la Chine en direct**

L'expansion du commerce constitue l'un des points saillants d'un symposium commercial unique qui aura lieu en République populaire de Chine, du 8 au 22 novembre. Ce symposium, qui permet à des cadres supérieurs d'entreprises d'étudier sur place les débouchés en Chine, est organisé conjointement par les départements d'études commerciales de l'Université de la Colombie-Britannique et de l'Université Jiao Tong de Shanghai, en collaboration avec CP Air. Maximum de 25 participants, y compris les conjoints. Pour plus de détails, communiquer dans les plus brefs délais avec Fred H. Siller ou Paula Baker au (604) 228-3955.

**Surplus toujours record**

En juin, le Canada a vendu, malgré un léger fléchissement, pour 9,7 milliards de dollars de produits sur les marchés étrangers, ce qui porte notre surplus commercial pour le premier semestre à 10,4 milliards, par rapport aux 9,6 milliards enregistrés pendant le premier semestre l'an dernier. En juin, la valeur des importations a atteint 8,5 milliards de dollars.

**Voici l'Amérique latine**

Du 16 au 18 septembre prochain, un colloque sera organisé à Toronto sur les tendances actuelles et les perspectives d'investissement, de commerce et de développement en Amérique latine et dans les Antilles. Mis sur pied pour célébrer le 25<sup>e</sup> anniversaire de la Banque inter-américaine de développement (B.I.D.), le colloque est parrainé par la B.I.D. et l'Agence canadienne de développement international, en collaboration avec le ministère des Affaires extérieures, la Chambre de commerce Canada-Brésil et la Canadian Association - Latin America and Caribbean (CALA). Pour tout renseignement, téléphoner à la CALA à Toronto, au (416) 964-6068.

**Percée au Japon**

**Des ventes très cultivées de sureau**

Chez Butland Farms Limited, on n'aime pas faire les choses à moitié.

Avant de se lancer en affaires, l'entreprise de Caledon (Ont.) a choisi avec le plus grand soin l'endroit où s'établir, la façon de mettre au point son produit et les marchés offrant des débouchés intéressants.

Tout ce travail de préparation a mené à la production des baies de sureau cultivées Instand Quick Food (I.Q.F.), dont une cargaison de 22 tonnes vient d'être expédiée à destination du Japon.

Il s'agit d'une première vente importante et selon M. Peter Butland, président de la société, il a fallu surmonter énormément de difficultés pour en arriver là.

Le produit était difficile à vendre, car tout le monde l'associait aux baies de sureau sauvages ou européennes, alors qu'il s'agit de baies cultivées.

La baie de sureau sauvage ou européenne, bien que savoureuse et d'une belle couleur, contient beaucoup de graines, alors que la baie cultivée comporte très peu de graines tout en conservant la saveur et la couleur de la baie sauvage. De plus, la baie cultivée est presque deux fois plus grosse et comporte donc beaucoup plus de chair.

Un autre facteur de succès est le soin apporté à la culture. À aucun moment de leur culture les plants ne sont-ils traités au moyen d'insecticides, de fongicides ou autres produits chimiques pouvant leur nuire. À leur maturité, les baies sont cueillies mécaniquement et emballées sur place dans de l'eau glacée pour absorber la chaleur des champs.

Le même soin se manifeste à l'étape suivante, où l'on transporte rapidement les baies vers l'usine pour les laver et les sécher à l'air, de façon à éliminer les feuilles, les tiges et autres débris et ne conserver que la baie.

Ensuite, les baies de sureau sont congelées

instantanément dans l'azote liquide, un procédé de loin supérieur à la congélation conventionnelle, qui détruit les parois des cellules du fruit.

Le souci de la qualité se poursuit dans l'emballage, avec l'utilisation de sacs de polyéthylène scellés contenant 30 livres de baies, qui sont ensuite placés dans de solides boîtes de carton renforcé.

C'est ainsi que les 40000\$ de baies de sureau ont été expédiées au Japon, une vente des plus importantes, selon M. Peter Butland, car elle ouvre un nouveau marché à l'entreprise.

L'ambassade du Canada à Tokyo a fourni plusieurs adresses utiles à M. Butland, mais il pouvait également compter sur M. Sam Okabe, son agent au Japon, qui a effectué nombre de démarches pour finalement vendre les baies de sureau cultivées à trois transformateurs alimentaires japonais.

Selon M. Butland, c'est la relation directe entre la société et son agent qui a fait la différence, car percer un marché difficile comme le Japon avec un produit inconnu représente un exploit.

Le produit se vend maintenant partout au Canada et aux É.-U., et la Finlande recevra bientôt sa première cargaison pour être suivie un peu plus tard, on l'espère, d'expéditions à destination de Grande-Bretagne.

Le mot de la fin? M. Butland signale que la lecture du succès d'autres exportateurs dans *CanadExport* l'a sans cesse encouragé à persévérer dans ses efforts.

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

**Bien récolter ... aux États-Unis**

(Suite de la première page.)

Chicago, Los Angeles, Dallas et Philadelphie.

Leur tâche sera de définir les marchés et de découvrir les débouchés dans leur territoire, d'accueillir les missions commerciales ontariennes et de participer à des colloques sur l'exportation et autres programmes.

Pour de plus amples renseignements sur ces programmes, communiquer avec la direction de l'expansion des marchés du ministère ontarien de l'Agriculture et de l'Alimentation, à Toronto, au (416) 965-7701.

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
Télex: 053-3745 (TEIC). Indicatif: External Ott.

ISSN 0823-3349

**Canadã**

PAI EA  
C16  
V3 #16  
DOCS 0.3

# CanadExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 3 NO. 16

SEPT. 9, 1985

## Auto investment program building exports

Canada's automotive parts manufacturing industry has shifted into high gear — quietly but aggressively seeking complementary foreign investment that, ultimately, will result in increased Canadian automotive exports and increased employment in Canada.

An aggressive investment promotion program, focusing on France, began in the middle of last year and already results are



European auto shows are used to drive home Canadian investment message

being realized. A number of joint venture and licensing agreements, though now confidential, are likely to be announced in the next few months.

Aimed at encouraging primarily French automotive parts manufacturers to invest or set up establishments in Canada, the program was implemented by the Automotive, Marine and Rail Branch of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE/FAMR).

That federal department is also working in co-operation with External Affairs, rele-

Turn to Page 4 — Trade fairs

## Canada retains first place in world fish sales

Canada has hung onto its reputation as the world's largest fish exporter.

The federal Department of Fisheries says Canadian fish exporters netted that world-class title for the seventh consecutive year last year with international sales pushing \$1.59-billion.

The bulk of those exports continued to land in the United States (61 per cent), Japan (15 per cent) and Europe (13 per cent). It was the first time in five years that Japanese sales surpassed those to European markets. Unfavorable currency exchange rates contributed to the drop in European purchases.

Although the value of fish exports was up slightly last year, the department added, however, the total Canadian catch for the year was down from 1983 levels of 1.3-million tonnes to 1.25-million tonnes.

Canada exports about 85 per cent of its catch.

## How to build \$14-m market in three days

It was just supposed to be an "exploratory" sales mission to Britain.

But it took a Toronto computer firm only three days to realize its product was tailor-made for the U.K. market — and for it to close a deal that could result in \$14-million worth of business over the next five years.

"We could see how well our product fit into that market," says Paul Knechtel, vice president of marketing for Spectrix Microsystems Inc.

The company's marketing foray resulted in the signing of an English hi-tech firm as U.K. representative for its line of super microcomputers.

The appointment of Kerridge Computer Systems — a major British vendor, Knechtel says, "represents a crucial breakthrough for us in the European market."

And, he adds wryly, "it was only supposed to be an exploratory trip."

## India to ride rails with CN traffic system

Canadian National Railways may be riding a major new export track after winning its first international contract for its computerized traffic reporting and control system.

The Crown-owned company's international consulting arm, Canac Consultants Ltd., has been awarded a \$25-million contract to computerize India's rail freight operations.

The system, which in the last decade has saved CN more than \$1-billion, keeps track of the company's rolling stock and equipment throughout its nearly 25,000-mile rail network.

Called, appropriately, TRACS, the CN system was chosen by India over competing systems offered by Britain, France, West Germany and the United States.

Introducing computerized TRACS to

Turn to Page 6 — Spin-off

## Twinning spells business in China

A significant increase in trade and technology exchange between Canada and China is expected with the twinning of cities across Canada and the People's Republic.

The most recent signing of twinning agreements — a five-year arrangement calling for scientific and technology cooperation and exchange — was between Ontario and Jiangsu Province.

The pact, trade officials say, also clears the way for Ontario to establish a combination technology centre and trade office in Nanjing, Jiangsu's capital.

The centre, say officials, will also train

Chinese middle management business executives and act as a consulting office to support new trade initiatives between China and Ontario.

Jiangsu is one of China's richest and most industrialized provinces, according to former provincial industry minister Andy Brandt, who signed the agreement on Ontario's behalf.

There is great potential for Ontario industries in Jiangsu province, he says, because it needs technology for its goals of economic and industrial growth.

Brandt also noted that, with a population

Turn to Page 6 — Twinning

### INSIDE:

- Canada is looking for major returns from one of Europe's biggest technology shows ..... 5
- Singapore offers a ready market for Canadian exporters ..... 2
- Ottawa firm puts on its best image for Chinese president .... 3
- Here's an opportunity to tap one of richest food markets in the world ..... 5



INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### Trade workshop planned

A series of trade-oriented morning workshops is planned by the Hong Kong-Canada Business Association in Toronto this fall and winter. Topics and dates are: Business Immigration, Sept. 17; New Rules Affecting Foreign Investment in Canada, Oct. 22; Toy-trade — Hong Kong/Canada Connection, Nov. 19; and Practical and Legal Aspects of Joint Ventures and Licensing, Jan. 21. For details, contact Lee Meister, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto M5H 2R7. Tel: (416) 366-2642.

### Fish buyers heading east

Atlantic Canada's fisheries producers will have an opportunity to explore, first-hand, the market potential for their products in Britain, France, Italy, Saudi Arabia and Australia during the first week of October when an incoming mission from those countries will conduct seminars, hold private meetings and visit plants in Newfoundland, Prince Edward Island, New Brunswick and Nova Scotia as part of October Trade Month activities. Details and itineraries are available from local offices of Regional Industrial Expansion (DRIE) or from External Affairs' Fisheries and Fish Products Division (TAF). Contact L. Gaetan. Tel: (613) 995-1714; or call Info Export.

### EDC backs AECL sale

A sale to India by Atomic Energy of Canada Ltd. of Kanata, Ont. is being supported by \$125,000 (U.S.) in promissory notes purchased by the Export Development Corp. The sale involves the supply of a Theratron 780 cobalt cancer therapy unit.

### Our big three potash markets

The three largest foreign importers of Canadian potash last year, according to Statistics Canada, were the United States, Japan and India. The U.S. imported 4.8 million tonnes valued at \$459.8-million. Japan, 533,606 tonnes (\$64.6-million) and India, 500,270 tonnes (\$60.9-million).

### Correction

In a report in the Aug. 12 edition of *Canada-Export*, then-Revenue Minister Perrin Beatty was erroneously identified as Warren Beatty.

## Marketplace

**Sweden** — Two Swedish organizations have issued tenders for a quantity of dry alkaline batteries and for between 1,500 and 2,500 pressure cookers. Companies interested in tendering on the batteries (ref no. 72720-84-189-44) should contact Defence Material Administration, Purchase Group KOP E1, S-115 88 Stockholm, Sweden. Tel: 8-782 61 24 or 8-8782 54 05. Pressure cooker bids should be sent to Civilforsvarsstyrelsen, Inkopssektionen, Karolinen, S-651 80, Karlstad, Sweden.

## Major projects unfolding

# Singapore: A ready market for communications sales

A growing market exists in Singapore and other Asian nations for Canadian telecommunications expertise and technology, according to a number of Canadian companies which took part earlier this year in ASIA TELECOM 85.

In Singapore, alone, they learned, the Telecommunications Authority of Singapore (TAS) — a crown corporation running the country's postal and telecommunications services — regularly issues tenders to expand its network.

Officials say that some major TAS projects coming up for tender include a \$15-\$20-million second satellite earth station, an Immarsat antenna, and radio paging and flight information display systems.

Other anticipated tender calls range from television (a hybrid type of Telidon) and cellular mobile radio telephone systems to facsimile transceivers, primary PCM 30 Multiplex equipment and optical fibre cables and related system requirements.

"Canadian firms have much to offer to Singapore and other Asian markets in terms of supply and technology transfer in telecom-

munications," says Frank Quah, Canada's Commercial Officer in Singapore.

Indeed, several Canadian firms already have won multi-million dollar contracts with TAS or are negotiating with the Port of Singapore Authority for the supply of subscriber radio systems and computers for a container port.

ASIA TELECOM 85 saw 15 participating Canadian firms, many of whom received inquiries not only from technology-hungry Singapore but from China, Thailand, Sri Lanka, Malaysia, Indonesia, Finland and the Middle East.

There were even several officials from India who specifically wanted to renew contacts and pursue discussions with Canadian companies they had met earlier in the year at a Canadian solo telecommunications seminar in India.

Information on Canadian trade opportunities in Asian and Pacific markets is available from External Affairs' South and South East Asia Trade Development Division (PST). Tel: (613) 996-5824; or by calling Info Export.

## Law firm gives Sino trade a boost

Canada-China trade can reach its full potential only when business people of both countries better understand their different social and legal backgrounds, says a Vancouver lawyer whose firm is trying to bridge the gap and improve Sino-Canadian trade.

Swinton and Co. lawyer Richard Vogel says, for example, the Chinese do not understand the idea of paying for professional services or the need to hire outside consultants to help in negotiations — even though such moves could result in their obtaining better deals.

"We have to start thinking Chinese and they have to think Western," says Vogel.

As a start, Swinton and Co. is bringing eight law students from China. They will spend two or three months each with the law firm over the next three years, acquainting themselves with Canadian law.

At the same time, Swinton and Co. is working with the Chinese government and the University of Beijing where an office of 70 practicing lawyers, legal experts and university professors work with foreign lawyers.

This arrangement is seen as a coup because the Chinese office has agreed to accept Swinton and Co.'s clients. (Other Canadian and U.S. firms have had to open offices in Hong Kong to serve China.)

The firm has also established a fellowship for Chinese law students at the University of

British Columbia and this year, under an agreement between the university and the Chinese government, 50 Chinese business students are to study at UBC's Faculty of Commerce.

"What we are trying to do," says Vogel, "is to get a group of non-profit individuals to think like capitalists."

## IMF data service

Information on the economy and trade of member countries of the International Monetary Fund (IMF) is now easily accessible through two new on-line data bases at I.P. Sharp Associates of Toronto.

This standardized IMF data, now accessible in one place, is useful, the firm says, for economists, researchers, bankers and governments, by providing up-to-date information on the financial position as well as the total imports and exports of some 130 countries.

Sharp's two new data bases, direction of trade and balance of payments, complement the company's international financial statistics data base, giving current and comprehensive information on IMF matters.

For information contact local I.P. Sharp offices or Data Base Services, I.P. Sharp Associates Ltd., 2 First Canadian Place, Suite 1900, Toronto M5X 1E3. Call toll-free 800-387-1588 or contact Rosanne Baumhard at the same address. Tel: (416) 364-5361.



## DIPIX presents its best image

Al Buchanan, chairman of Ottawa's DIPIX Systems Ltd., presents Chinese President Li Xiannian with a colorful processed image of China's capital — Beijing — during a visit to the company's facilities earlier this summer. The Chinese president, who toured the firm's plant along with International Trade Minister James Kelleher, left, was given a demonstration of DIPIX's image processing systems similar to those ordered by a number of agencies in his country. DIPIX has sold six of its systems to China, including one to the University of Beijing. The firm has been enjoying a growing number of international sales, including a recent turn-key system sale to India's Oil and Natural Gas Commission, and a workstation system sale to the Australian Survey Office.



## Soviet mission expecting good market results

Positive results are expected from an Alberta agricultural market development mission to the Soviet Union.

The mission, says Alberta Agriculture Minister LeRoy Fjordbotten, who led the delegation, was designed to pursue the development of a total concept meat and dairy program in co-operation with various republics of the U.S.S.R.

It was also intended to enhance participation by Alberta's private sector in the development of beef, dairy and swine production, and in the development of processing and distribution programs in the Soviet Union.

Soviet officials, says Fjordbotten, are interested in duplicating the success that Canada's red meat, dairy, cereal and forage industries have had in overcoming the disadvantages posed by geography and climatic conditions.

"The key to the success of Alberta's system," says Fjordbotten, "is the integrated approach to all aspects of production, processing and marketing. By using this approach, and using our technology, the Soviets hope to alleviate some of their food production problems."

### Preferential treatment for Canada

## Ontario firms tap Cuban market

Substantial sales and more than 160 business contacts were made by 15 Ontario companies on a recent provincially-sponsored trade mission to Cuba.

Represented on the mission, which resulted in \$300,000 worth of sales, were manufacturers of a wide range of products, including cutting drills, video monitors, pressure gauges and building supplies.

Mission leader Philip G. Allanson, former assistant deputy minister for trade, said Can-

adian business people are "warmly welcomed" in Cuba "because we are seen as dependable, non-threatening trading partners."

Noting that Canada's exports to Cuba last year amounted to \$337-million (\$25-million from Ontario), Allanson said: "Canada is Cuba's largest free world supplier and, other things being equal, Canadians will often be given preferential treatment."

Another provincially-sponsored trade mission to Cuba is planned for early next year.

## Microtel carving profitable niche

Microtel Ltd. of Burnaby, B.C. is carving a profitable and growing niche for its products in Southeast Asia.

The Canadian supplier of telecommunications equipment recently entered that market area with a \$1.3-million sale of network management system equipment to the Electricity Generating Authority of Thailand.

Now Microtel has been awarded a contract, valued in excess of \$2.1-million, by Daewoo Corp. and Daeyoung Electronics Ind. Co. Ltd. of Korea for the supply of microwave radio and multiplex equipment that will be used to improve telecommunications for Pakistan Railways.

"This is Microtel's first commercial association with a Korean company," said Steve Soos, Microtel's vice-president, marketing and sales.

"It marks further inroads into the export market for our company, particularly the Southeast Asian market," he said.

Daeyoung Electronics is a part of the Daewoo Group of Industries of Korea which won an international tender for installation of the communications project in Pakistan.

Three U.S. defence-related contracts valued at \$9-million have also been awarded to Microtel's Manutronics division.

## Japan marketing guide

Major Japanese appliance manufacturers are creating a whole new market for foreign consumer goods, widely promoting the import of such items as whisky, cheese, cloth, jewelry, cosmetics, high-quality furniture and antiques, says the "Focus Japan" newsletter published by the Japan External Trade Organization (JETRO). Copies of "Promotion of Imports by Home Electrical Firms" are available free from JETRO, 151 Bloor St. W., 7th Floor, Toronto M5S 1T7. Tel: (416) 962-5050.

# Trade fairs vital to investment strategy

Continued from Page One

vant embassies, the governments of Ontario and Quebec, the Canadian auto parts industry, American Motors Corp. and Renault of France.

Organizers say the program is based on "an analysis of areas where complementary investment could benefit the Canadian sector and an identification of individual foreign manufacturers who could be targeted for specific investments."

The targetting is essentially complete, say officials, and foreign companies "involved in the production of high technology products required in North America, but not currently available from Canadian manufacturing sources" have been pinpointed.

In the 14-month period between May 1984 and June of this year, three separate prospecting trips were made to France. In one case, say officials, "out of 22 firms solicited directly, 14 expressed an interest to negotiate joint ventures, licensing arrangements or exchange technology with Canadian auto parts manufacturers."

Other activities have included Canadian companies and the Canadian Automotive Parts Manufacturers' Association members attending trade shows in Europe and organizing incoming and outgoing missions to and from Canada, a system that will continue through this year and into 1986.

Attendance at SITEV 85, a key automotive fair in Geneva, where the Canadian exhibition theme centre on promoting foreign investment in Canada, was a major promotional event.

Officials say the theme 'Invest in Canada' was "a natural follow-through" on earlier initiatives undertaken in Europe by DRIE/FAMR and External Affairs to promote foreign investment and job creation in the Canadian automotive sector — particularly in areas of high technology not currently available in Canada.

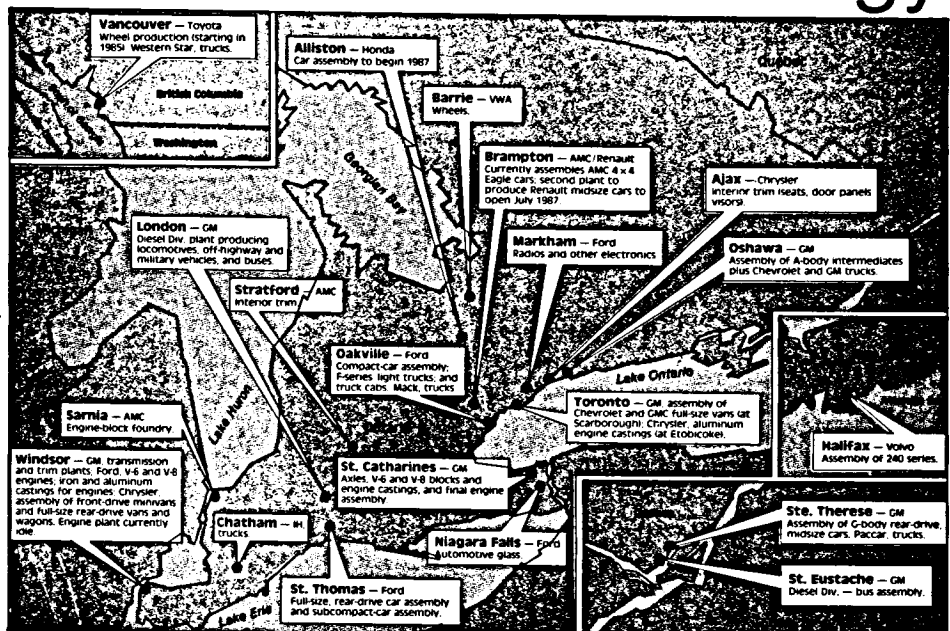
SITEV, where the Canadian industry has participated for several years, is considered the rallying point for automotive parts suppliers from major producing countries around the world. It attracts some 400 suppliers from Europe, the United States, Asia and Canada.

## Opportunities may light up

**Anahelm** — Interested in the U.S. market?

This California city will give you a window on opportunities when it hosts the National Association of Tobacco Distributors' (NATD) Annual Meeting and Convention next spring.

In addition to tobacco products, the April 9-12 event will present a vast array of confectionary products, novelty items, as



These key auto centres across Canada employ some 126,000 workers and accounted for \$28.5-billion in automotive exports last year alone.

Several selected Canadian companies also are participating this month in Equip'Auto 85, an international trade fair in Paris that serves automotive equipment manufacturers and the motor trade on both commercial and technical levels.

During the most recent mission, Canadian parts manufacturers visited BMW in Munich, West Germany, where the company indicated it wants to continue its success in buying automotive components from Canadian suppliers. In fact, BMW is committed to increasing its purchases from \$8.5-million in 1984 to \$40-million a year by 1989.

Most of the Canadian participants in Munich expect to obtain orders from BMW in the future and others "have identified some technology exchange and/or joint venture opportunities" which they plan to follow-up.

The Automotive Parts Manufacturers' Association, encouraged by BMW's attitude, says it will persuade other Canadian parts manufacturers to take advantage of BMW's joint venture offer and to "aggressively pursue sales opportunities."

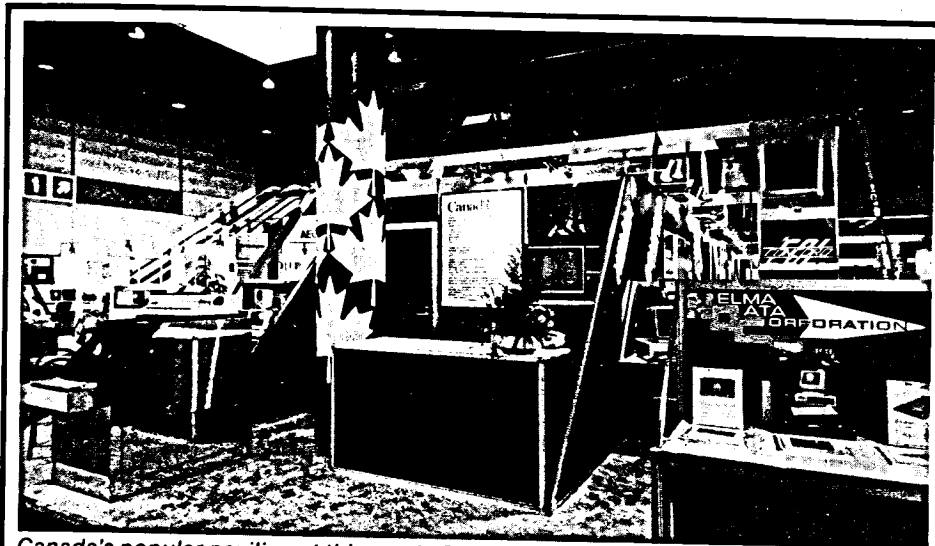
well as beverages.

Other exhibitors to attend the show include suppliers of products and services specializing in distribution operations.

For more information on the show or details on how to participate, contact directly the Exhibit Manager, Cathy Dirksen, NATD, 1199 N. Fairfax Street, Suite 701, Alexandria, Virginia 22314. Tel: (703) 683-8336.

## Bucharest Trade Fair

Companies interested in going to the Bucharest International Trade Fair, in Romania, this fall, should note a change of dates for the event: Oct. 19-27. For more information, contact Robert Mackenzie at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Tel: (613) 993-4884.



Canada's popular pavilion at this year's CeBIT show helped a group of Canadian firms land more than \$20-million worth of business.

## Canada gears up for role at major technology fair

**Hanover** — Canada, the world's eighth-largest computer exporter, will be in an excellent position to vie for a larger share of the European market when it returns to this West German city next spring.

Preparations are well underway to turn the World Centre for Office, Data and Communications Technology (CeBIT 86) — the world's largest and most important trade fair for this sector — into an even greater success than this year's event.

In fact, all editions so far have proved so successful that organizers had to come up with new ways to accommodate the ever-increasing number of exhibitors — some 1,700 are expected at the March 12-19 event.

As a result, for the first time in the show's history, it will take place one month prior to the traditional Hanover Fair it used to be part of, giving it more scope for the presentation of innovative products and technologies.

This new concept will more than double the space available and allow the show to focus on complete systems in addition to individual products.

Systems to be highlighted in separate halls include office, data and communications technology; banking and security technology; DP software; office automation systems, telecommunications; and micro-computer technology — peripherals and software for microcomputers and PCs.

In addition, the show is to feature an innovation centre, designed to establish a direct link between research findings/technological know-how and practical applications.

This, according to trade officials, should provide an ideal platform for testing the marketability of new products.

Canada is aiming for a larger contingent than this year's 19 companies which expected to net more than \$20-million worth of business as a result of their participation at the show.

For more information on the show or details on how to participate in the Canadian pavilion — registration deadlines are fast approaching — contact External Affairs' Marketing Promotion-Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Argentina readies iron/steel fair

**Buenos Aires** — Canadian trade officials are urging this country's iron and steel industry firms to take part in one of Argentina's top shows this fall.

The Oct. 16-27 METALURGIA 85 — seen as the most important event of its kind in Argentina — will bring together, for the first time, companies representing every part of the Argentinian iron and steel industry.

Exhibitions at the show will include producers of raw materials, machinery, tools, industrial goods and equipment companies

as well as those offering specialized services.

The event, according to trade officials, will give foreign firms a unique opportunity to establish business contacts with Argentinian companies in the iron and steel sector.

For more information on the show, contact the show organizers, Asociacion de Industriales Metalurgicos de la Republica Argentina, Calle Virrey Cevallos 175, (1077) Buenos Aires. Telex: 21658 AAFMA-AR and 24790 DINAN-AR; or call Pat Saroli at External Affairs' South America Trade Development (LST), Tel: (613) 996-5546.

## One of world's best Want to try out \$42-billion Saudi market?

**Manama** — Interested in food and equipment sales to the huge Middle East markets?

Then the 4th Middle East Food and Equipment Exhibition (MEFEX 86) could be the ideal place to show your products and services next winter, according to Canadian trade officials.

The Feb. 22-26 show will be held in this Bahrain capital city in the heart of the Gulf region which imports close to \$42-billion (U.S.) worth of food and equipment annually.

And with food imports alone accounting for more than 20 per cent of the total annual import bill for that area — including Saudi Arabia, the biggest market in the Middle East — Canadian companies are being strongly urged to tap into this — one of the best markets in the world.

Food products in demand include fresh produce, frozen foods, meat, poultry, fish, dairy products, flour and other bakery products, as well as beverages — coffee, tea, fruit juices, soft drinks and non-alcoholic beers and wines.

Rising income levels and living standards in the region are opening up new markets for fast foods, quality processed and convenience luxury foods.

In addition, equipment manufacturers will find unprecedented opportunities exist for outfitting the ever-increasing number of hotels, educational institutions, hospitals and office buildings.

Equipment displays at the show will range from hotel, catering and food processing equipment to china, cookers, ovens, mixers, washing machines and packaging, bottling and canning machinery.

Billed as the leading show in the area, MEFEX attracts top government and trade buyers and decision makers from the whole Gulf region.

That's why participation in the show, according to trade officials, offers exporters the most cost-effective way of expanding sales to the Middle East.

Companies interested in reserving space at the show should contact directly the Canadian agent, Derek Complin at Unilink, Tel: (416) 291-6359.

For more information on the show or participation in the Canadian information booth, contact Terry Brophy at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5984; or call Info-Export.



# Twinning could open doors to major Chinese markets

Continued from Page One

of 61-million, Jiangsu is the country's most populated province. In 1983, the value of its industrial and agricultural output ranked the province first in China.

Chairman of Jiangsu's high-level Science and Technology Committee, Wu Xi-Jun, signed the twinning agreement on behalf of the Chinese province.

Wu said the centre will be the first jointly developed with another government. She and her eight-man delegation spent two weeks touring Ontario manufacturing and technology centres.

In future, officials say, the twinning of Toronto, Kitchener and a number of other Canadian cities with their Chinese counterparts could give a multi-million dollar boost to municipal economies.

The scheme, proposed so far for eight Canadian municipalities, could tap the market of about one billion people in China. The plan, introduced by the Chinese government over the last few years, includes striking trade agreements directly between sister cities.

A Chinese embassy official concedes the Chinese primarily are seeking signed trade agreements while also being interested in traditional cultural, scientific and athletic exchanges.

The twinning program was first deve-

loped in 1981 when Victoria and Suzhou became sister cities. Since then, protocol arrangements have been drawn up between Chinese cities and Vancouver, Prince George, Saskatoon, Calgary, Regina, Montreal and Edmonton.

# Spin-off sales expected from Indian deal

Continued from Page One

Indian Railways is a "significant transfer of Canadian transportation technology," according to Robert Franklin, CN's executive vice-president. The deal, he allows, could lead to other international sales.

In addition to China, where Canac's feasibility studies to transfer the state railway to TRACS have been completed, there are other potential customers, including Australia, New Zealand, Argentina and Brazil.

Canac is also bidding on a second consulting contract to design the microwave, fibre optic or satellite communications system that will enable TRACS to function throughout the Indian system. About \$400-million worth of equipment will be needed.

"We might get about \$150-million of that work if we play our cards right and Canac wins the basic design and engineering consulting job," Franklin says.

And Canadian firms would share in the supply of telecommunications equipment.

Canada makes state-of-the-art telecommunications equipment, says Franklin, and that should give this country a competitive edge in winning contracts in India.

The India deal could also have another spin-off, helping Canac to win a full consulting contract in China.

"It may prove critical at the next stage when China calls for proposals," Franklin says.

The Indian railway network has 37,888 miles of track, employs 1.7-million people and has 411,000 pieces of rolling stock.

Canac Consultants, established in 1971, has handled more than 300 projects in 60 countries, from managing railways in Zambia and Guinea to equipment procurement for Cameroon and Mali.

## Trade Digest

### Polysar to joint venture in China

A joint venture that will substantially increase the production of synthetic rubber in China will be formed between Polysar Ltd. of Scarborough, Ont. and Gao Qiao Petrochemical Corp. In the first phase of the three-phase project, Polysar will supply the technology to increase the annual capacity of Gao Qiao's four-year-old plant to 3,000 tonnes from 1,000 tonnes of carboxylated latex by April, 1986.

### Nortel signs Japanese pact

A memorandum of understanding that could lead to sales of its DMS-10 switch to Japan has been signed by Northern Telecom Ltd. of Mississauga, Ont. and Japan's Nippon Telegraph and Telephone Public Corp., says Edmund Fitzgerald, Northern Telecom chairman. One of the 8,000-line telephone switches, which sell for between \$100,000 to \$1-million (U.S.), could be installed on the Japanese telephone network by late 1986 or early 1987, predicts Fitzgerald.

### Heads up for Sherritt Mines

After three years of intensive negotiations, it's heads up for Sherritt Gordon Mines Ltd. The company has signed a contract with China National Technical Import Corp. for licensing technology to manufacture nickel-bonded steel coin blanks in China. China Mint Co., a branch of the Bank of China, will build and operate the new plant at its Fung Bong branch near Shanghai. The blanks, currently produced at Sherritt's Alberta plant for world-wide sales, are bright, silver in appearance, resist wear and cost less to produce than solid nickel coins.

### ComDev wins space contract

A \$5-million contract, which eventually could be worth \$10-million, has been awarded to ComDev Ltd. of Cambridge, Ont. by Selenia Spazia of Italy. ComDev will design and manufacture advanced technology communications payload equipment for a new Italian domestic satellite system.

### World opens up for Cyro

World markets are expected to grow rapidly for a Montreal company that recently made its first international sale. Cyro-Genetics Canada Ltd., specializes in the production of frozen purebred Holstein embryos. The company now has production centres at Brome, Que. and Cardinal, Ont.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

# Canada

CAI  
EA  
P. 16 F. 16  
BOCS c. 3

# Canada export



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 16

LE 9 SEPTEMBRE 1985

## L'investissement, le moteur des exportations

L'industrie canadienne des pièces d'automobiles passe en grande vitesse, sans faire de vagues, mais en cherchant de façon dynamique des investissements étrangers complémentaires qui lui permettront d'accroître ses exportations et l'emploi au pays.

L'été dernier, un vigoureux programme de promotion de l'investissement axé sur la France se mettait en branle, et les résultats commencent déjà à se manifester. Plus



Les salons de l'auto européens: un bon véhicule du message 'investir au Canada'

sièurs ententes de licence et d'entreprises conjointes, confidentielles pour le moment, devraient être annoncées au cours des prochains mois.

Ce programme, mis en œuvre par la

Direction générale du transport routier, maritime et ferroviaire du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), visait principalement à encourager les fabricants français de pièces d'automobiles à investir au Canada ou à s'y implanter.

Dans ce but, le MEIR a collaboré avec le ministère des Affaires extérieures, les ambassades, les gouvernements du Québec et de l'Ontario, l'industrie canadienne

(Voir page 4: Les foires.)

## Ça mord toujours fort dans toutes les eaux canadiennes

Pour la septième année consécutive, le Canada a réussi à conserver sa place de premier exportateur mondial de poisson et de produits de la pêche.

Le ministère fédéral des Pêches et des Océans a précisé que la valeur de nos exportations a atteint l'an dernier près de 1,6 milliard de dollars, nos principaux clients étant toujours les États-Unis (61%), le Japon (15%) et l'Europe (13%).

C'est la première fois en cinq ans que nos ventes au Japon surpassent celles en Europe, ce qui s'explique en partie par le taux de change défavorable aux pays européens.

Bien que la valeur des exportations ait légèrement augmenté l'an dernier, le total des prises a légèrement fléchi, passant de 1,30 million de tonnes en 1983 à 1,25 million de tonnes.

Le Canada exporte environ 85% de ses prises.

## En trois jours!... 14 millions vendus

La Spectrix Microsystems Inc., une société d'informatique de Toronto, décidait récemment d'aller simplement sonder les débouchés sur le marché britannique.

Dependent, les représentants de l'entreprise en sont revenus après seulement trois jours avec un contrat inespéré qui pourrait représenter un total de 14 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

La société ontarienne a en effet nommé la Kerridge Computer Systems, comme représentant pour son micro-ordinateur à utilisateurs multiples.

Selon le vice-président à la commercialisation pour Spectrix, M. Paul Knechtel, la nomination de cet agent de grande envergure au R.-U. représente une percée importante sur le marché européen.

Et dire que ce voyage était censé ne porter que sur l'exploration du marché!

## Le CN en train d'informatiser jusqu'en Inde

Le Canadien National devient international avec un important premier contrat à l'exportation pour son système TRACS informatisé de contrôle et de rapport sur les déplacements.

La Canac Consultants Ltd., la division-conseil à mandat international de la société d'État, vient en effet de décrocher un contrat de 25 millions de dollars pour l'informatisation des activités ferroviaires de l'Inde, devançant des concurrents de Grande-Bretagne, de France, d'Allemagne de l'Ouest et des États-Unis.

Selon le vice-président du CN, M. Robert Franklin, l'application du TRACS au réseau ferroviaire indien constitue un transfert considérable de technologie canadienne qui pourrait ouvrir la porte à d'autres contrats internationaux.

(Voir page 6: La Canac.)

## Jumelage réussi avec la Chine

Le jumelage de villes et de provinces du Canada et de la République populaire de Chine est une pratique qui devrait permettre d'accroître considérablement les échanges commerciaux et technologiques entre les deux pays.

La plus récente des ententes du genre, entre la province de l'Ontario et celle du Jiangsu, prévoit des échanges et des activités de coopération techniques et scientifiques pour une période de cinq ans.

L'Ontario devrait profiter de l'occasion pour implanter à Najing, la capitale du Jiangsu, un bureau qui ferait office de centre de technologie et de délégation commerciale.

Ce bureau offrirait des cours de formation à l'intention des cadres de niveau intermédiaire et des services consultatifs pour appuyer de nouvelles initiatives commerciales entre la Chine et l'Ontario.

Selon l'ancien ministre ontarien de l'Industrie, M. Andy Brandt, qui a signé l'entente au nom de la province, le Jiangsu est l'une des provinces les plus riches et les plus industrialisées de la Chine.

Ses objectifs de croissance économique et industrielle y créent des besoins en technologie qui présentent d'énormes possibilités pour les industries ontariennes.

Le Jiangsu compte 61 millions d'habi-

(Voir page 6: Nos Jumelles.)

### DANS CE NUMÉRO:

- La fièvre de l'informatique est prête à envahir l'un des plus grands salons de la bureautique ..... 5
- Singapour offre des débouchés en télécommunication .... 2
- Pour une image de marque, un président chinois, ça aide ..... 3
- Le Moyen-Orient: un marché alimentaire de 42 milliards! .... 5



**INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## D'ICI ET LÀ

### Ateliers automne-hiver

L'Association du commerce Hong Kong-Canada organise à Toronto une série d'ateliers de nature commerciale qui seront présentés le matin, cet automne et cet hiver. Les sujets et les dates sont les suivants: immigration commerciale, le 17 septembre; nouvelles règles touchant l'investissement étranger au Canada, le 22 octobre; le commerce des jouets, filière Hong Kong-Canada, le 19 novembre; et les aspects juridiques et pratiques des entreprises conjointes et des licences, le 21 janvier. Pour plus de détails, communiquer avec Lee Meister, 347 Bay St., Suite 1100, Toronto M5H 2R7. Tél.: (416) 366-2642.

### L'Atlantique offre des appâts

Les producteurs de poisson de l'Atlantique auront l'occasion d'étudier directement les débouchés pour leurs produits en Grande-Bretagne, en France, en Italie, en Arabie saoudite et en Australie au cours de la première semaine d'octobre, mois des exportations, lorsque des délégations de ces pays viendront donner des colloques, rencontrer des producteurs et visiter des usines à Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Les détails peuvent vous être communiqués par le bureau régional du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), ou par M. L. Gaetan, Direction de la pêche et des produits de la pêche (TAF), ministère des Affaires extérieures, tél.: (613) 995-1714; ou encore en appelant le centre Info-Export.

### Les trois meilleurs potasseurs

Statistique Canada révèle que les trois principaux importateurs de potasse canadienne, l'an dernier, étaient les États-Unis, le Japon et l'Inde. Les États-Unis en ont importé 4,8 millions de tonnes, d'une valeur de 459,8 millions de dollars, le Japon 533 606 tonnes, d'une valeur de 64,6 millions de dollars et l'Inde 500 270 tonnes, pour une facture de 60,9 millions.

### Erratum

Dans un article du numéro du 12 août de *CanadExport*, le nom du ministre du Revenu national d'alors, M. Perrin Beatty, figurait malencontreusement comme Warren Beatty.

### Marchés mondiaux

**Suède** — Deux organismes suédois viennent de lancer des appels d'offres visant des piles sèches alcalines et de 1 500 à 2 500 autoculseurs. L'appel d'offres visant les piles est lancé par la Defence Material Administration, Purchase Group KOP E1, S-115 88 Stockholm, Suède, tél.: 8-782 61 24 ou 8-8782 54 05 (mentionner le numéro de référence 72720-84-189-44). Envoyez les soumissions, visant les autoculseurs, à la *Chyllforsarsstyrelsen, Inkopssektionen, Karlörens, S-651 80, Karlstad, Suède.*

## Télécommunications

# Singapour offre d'excellents débouchés à l'exportation

Les sociétés canadiennes qui participaient plus tôt cette année au salon ASIA TELECOM 85 ont pu découvrir qu'il existe un marché des plus intéressants pour la technologie et les compétences canadiennes en télécommunications, à Singapour et ailleurs en Asie.

Ainsi, seulement à Singapour, la TAS, l'organisme d'État responsable du fonctionnement des postes et des télécommunications, lance régulièrement des appels d'offres dans le cadre d'un programme de développement de son réseau.

Parmi les principaux appels d'offres à venir, citons une deuxième station terrestre pour satellite d'une valeur de 15 à 20 millions de dollars, une antenne Immarsat et des systèmes de téléavertisseurs et d'affichage d'information de vol.

On prévoit également des commandes pour des systèmes de télétexte (voisins du Télidon) et de radiotéléphones cellulaires, de l'équipement multiplex primaire PCM 30 et des câbles de fibres optiques avec les matériaux d'installation nécessaires.

Selon le délégué commercial du Canada à Singapour, M. Frank Quah, l'équipement et la technologie des sociétés canadiennes de télécommunication ont un excellent marché

à Singapour et ailleurs en Asie.

En effet, des sociétés canadiennes ont déjà décroché des contrats de plusieurs millions de dollars auprès de la TAS et négocient avec les autorités portuaires pour fournir des systèmes de radio pour abonnés et des ordinateurs destinés à un port de conteneurs.

Sur les quinze sociétés canadiennes qui participaient à ASIA TELECOM 85, plusieurs ont reçu des demandes de renseignements non seulement de Singapour, en pleine expansion technologique, mais également de Chine, de Thaïlande, du Sri Lanka, de Malaisie, d'Indonésie, de Finlande et du Moyen-Orient.

Un certain nombre de cadres et de hauts fonctionnaires de l'Inde se sont également déplacés pour reprendre les négociations avec des sociétés canadiennes qui avaient déjà participé plus tôt cette année au salon des télécommunications de l'Inde.

Pour en savoir plus long sur les débouchés commerciaux en Asie et dans le Pacifique, téléphoner à la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5824; ou appeler le centre Info-Export.

## Droit d'entrées sino-canadiennes

Selon un avocat de Vancouver, le commerce entre le Canada et la Chine n'atteindra sa vitesse de croisière que lorsque les gens d'affaires des deux pays comprendront mieux leur contexte social et juridique respectif.

M. Richard Vogel, du cabinet de Swinton and Co., essaie d'apprendre aux Occidentaux à penser comme des Orientaux, et vice-versa, de façon à combler un écart culturel qui nuit au commerce entre la Chine et le Canada.

Les Chinois ne conçoivent pas, par exemple, que l'on puisse payer pour des services professionnels ou embaucher des conseillers en négociations même si de telles pratiques pourraient leur permettre de réaliser des transactions plus avantageuses.

C'est pourquoi Swinton and Co. fait un premier pas dans ce sens en accueillant huit étudiants chinois en droit. Ces derniers passeront chacun de deux à trois mois dans le cabinet au cours des trois prochaines années afin de mieux connaître le droit canadien.

Parallèlement, les avocats de Vancouver travailleront avec le gouvernement chinois et l'université de Beijing, qui compte un bureau où 70 avocats, conseillers juridiques et professeurs travaillent avec des avocats étrangers.

Ces dispositions sont exceptionnellement avantageuses, car le bureau chinois a convenu d'accepter les clients de Swinton and Co., alors que d'autres entreprises canadiennes et américaines ont dû ouvrir des bureaux à

Hong Kong pour desservir le marché chinois.

Comme l'indique M. Vogel, ces échanges visent à amener un groupe de collectivistes à penser comme des capitalistes.

## Tout sur le F.M.I.

Il est désormais simple et facile d'avoir accès à des renseignements sur l'économie et le commerce des pays membres du Fonds monétaire international (F.M.I.), grâce à deux nouvelles banques de données d'accès direct de la I.P. Sharp Associates de Toronto.

Ces données normalisées sur le F.M.I. contiennent des renseignements à jour sur la situation financière et le total des importations et des exportations d'environ 130 pays.

Les deux nouvelles banques de données de la Sharp, qui portent sur la balance des paiements et la direction des échanges commerciaux, complètent les banques de données de la société sur les statistiques financières internationales, permettant ainsi d'avoir des données complètes et à jour sur toute question se rapportant au F.M.I.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le bureau local de I.P. Sharp ou encore avec les Data Base Services, I.P. Sharp Associates Ltd., 2 First Canadian Place, Suite 1900, Toronto M5X 1E3. Tél.: (416) 364-5361. On peut également appeler sans frais en composant le 800-387-1588.

## Et voici une vraie image de marque!

Le président de la Dipix Systems Ltd., M. Al Buchanan, offre au président chinois, M. Li Xiannian, une image-couleurs traitée de la capitale de la Chine, Beijing, lors d'une visite à l'usine de la société d'Ottawa. Le président chinois a par ailleurs pu voir, en compagnie du ministre canadien du Commerce extérieur, M. James Kelleher (à gauche), les systèmes de traitement d'image semblables aux six unités déjà vendues à plusieurs organismes de son pays, dont l'université de Beijing. La Dipix, dont les exportations prennent de plus en plus d'ampleur, a récemment vendu un système clefs-en-main à la Oil and Natural Gas Commission de l'Inde, ainsi qu'un poste de travail à la Survey Office d'Australie.



## Nos techniques d'élevage bien vues en U.R.S.S.

Le ministre albertain de l'agriculture, M. Leroy Fjordbotten, qui dirigeait récemment une mission commerciale en Union soviétique, est d'avis que cette visite entrainera de nombreuses retombées pour sa province.

La mission avait pour but la mise au point d'un concept intégré de production de la viande et des produits laitiers, en collaboration avec diverses républiques soviétiques.

On visait du même coup à accroître la participation du secteur privé albertain à l'expansion de la production du bœuf, du porc et du cheptel laitier et à la mise au point de programmes de transformation et de distribution en Union soviétique.

Selon M. Fjordbotten, les responsables soviétiques aimeraient réussir à surmonter les désavantages géographiques et climatiques de leur pays comme l'a fait le Canada dans les secteurs de la viande rouge, des produits laitiers, des céréales et du fourrage.

Il a souligné que le succès du système albertain s'expliquait par la méthode d'intégration adoptée pour tous les aspects de la production, de la transformation et de la commercialisation.

Grâce à cette méthode et à la technologie canadienne, les Soviétiques espèrent également résoudre une partie de leurs problèmes de production alimentaire.

## Préférence accordée au Canada

### Une mission fort réussie à Cuba

Les quinze sociétés ontariennes qui ont récemment participé à une mission commerciale organisée par la province à Cuba ont réalisé des ventes considérables, en plus d'établir plus de 160 contacts commerciaux.

Cette mission, qui a entraîné des ventes de 300 000 \$, regroupait des fabricants d'un large éventail de produits, entre autres des forêts, des écrans vidéo, des appareils de mesure de la pression et des matériaux de construction.

Le directeur de la mission et ancien sous-ministre adjoint au commerce, M. Philip G. Allanson, soulignait que les gens d'affaires

canadiens sont très bien accueillis à Cuba car ils sont perçus comme des partenaires commerciaux fiables ne représentant aucune menace.

L'an dernier, les exportations du Canada à destination de Cuba ont atteint 337 millions de dollars (dont 25 millions de l'Ontario) et, selon M. Allanson, le Canada est le plus important fournisseur du monde occidental pour Cuba, de sorte qu'on y accorde souvent la préférence aux sociétés canadiennes concurrentielles.

La province organise déjà une autre mission commerciale à Cuba au début de l'année prochaine.

## De grosses percées pour la Microtel

Microtel Ltd., de Burnaby (C.-B.), commence à s'implanter de plus en plus sur le marché de Sud-Est asiatique.

Ce fournisseur canadien d'équipement de télécommunication a réussi récemment à percer sur ce marché en vendant pour 1,3 million de dollars d'équipement de gestion de réseau à l'Electricity Generating Authority de Thaïlande.

Par ailleurs Microtel a conclu un nouveau contrat évalué à plus 2,1 millions de dollars avec la Daewoo Corp. et la Dayoung Electronics Ind. Co. de Corée, pour de l'équipement multiplex et de transmission radio par micro-ondes qui servira à l'amélioration des télécommunications de la Pakistan Railways.

Le vice-président de la commercialisation et des ventes pour Microtel, M. Steve Soos, a souligné qu'il s'agissait pour son entreprise d'une première association commerciale avec une société coréenne et que cet événement constituait un progrès dans la conquête des marchés d'exportation, en particulier celui du Sud-Est asiatique.

La division Manutronics de la Microtel vient également de décrocher trois contrats américains de défense d'une valeur de 9 millions de dollars.

## Débouchés au Japon

Il se crée au Japon un tout nouveau marché pour les produits de consommation étrangers, grâce à une promotion poussée de l'importation de produits comme le whiskey, le fromage, les vêtements, les bijoux, les produits de beauté, les antiquités et le meuble de qualité supérieure. C'est ce que révèle un article récent dans *Focus Japan*, un bulletin publié par JETRO, l'organisme japonais responsable du commerce extérieur. On peut également obtenir gratuitement un exemplaire de l'article intitulé «Promotion of Imports by Home Electrical Firms» paru dans le numéro de déc. 1984 du bulletin, en communiquant avec le JETRO, Place Bonaventure, étage F, 16 Fundy, Montréal H5A 1C5, tél.: (514) 861-4554; ou 151 Bloor St. W., 7th Floor, Toronto M5S 1T7, tél.: (416) 962-5050.

# Les foires favorisent les investissements

(Suite de la première page.)

des pièces d'automobiles, American Motors et la société Renault de France.

Selon les responsables, l'initiative est fondée sur une analyse des secteurs où un investissement complémentaire serait avantageux pour l'industrie canadienne, et sur l'identification de manufacturiers étrangers susceptibles d'effectuer des investissements.

Cette phase préliminaire étant à peu près terminée, on a déjà identifié les sociétés étrangères qui fabriquent des produits à technologie de pointe nécessaires en Amérique du Nord et non disponibles actuellement de sources canadiennes.

Entre mai 1984 et juin dernier, trois voyages exploratoires ont eu lieu en France. Parmi les 22 entreprises sollicitées directement lors d'un des voyages, 14 d'entre elles ont manifesté l'intérêt de négocier des ententes d'entreprise conjointe, de licence ou d'échange de technologie avec des manufacturiers canadiens de pièces d'automobiles.

Des sociétés canadiennes et des membres de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles du Canada ont également assisté à des salons spécialisés en Europe et organisé des missions commerciales en Europe et au Canada, une activité qui se poursuivra cette année et l'an prochain.

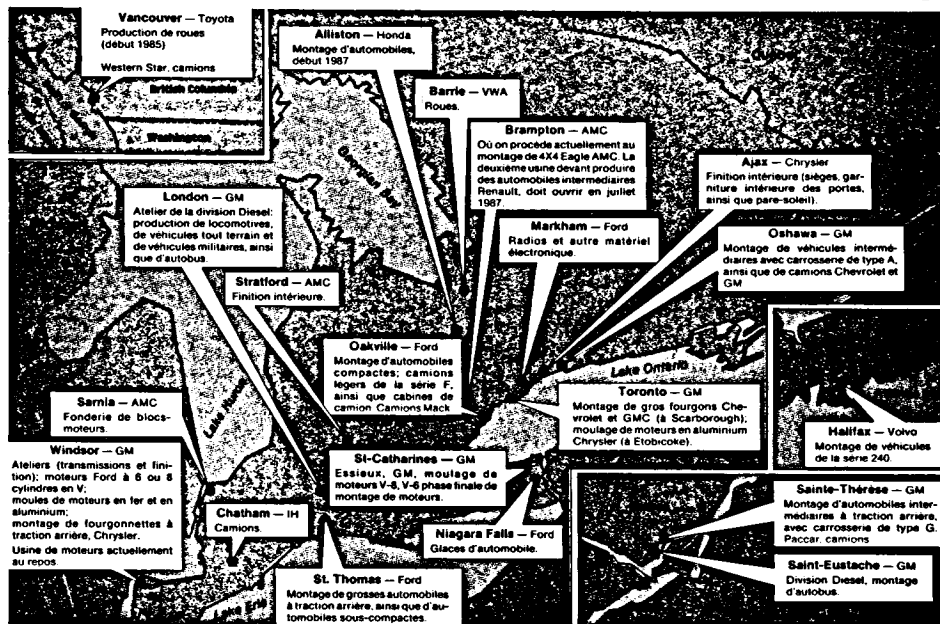
L'un des principaux événements de promotion était la participation canadienne au salon SITEV 85 à Genève, axée sur la promotion de l'investissement étranger au Canada.

Cette initiative s'inscrivait dans la foulée d'autres activités organisées en Europe par le MEIR et le ministère des Affaires extérieures pour promouvoir l'investissement étranger et la création d'emplois dans le secteur canadien de l'automobile, en particulier dans les domaines relevant d'une technologie de pointe qui n'est pas disponible actuellement au Canada. Plusieurs sociétés canadiennes participeront également ce mois-ci à EquipAuto 85, un salon commercial international présenté à Paris pour desservir les besoins commerciaux et techniques de l'industrie de l'automobile et des pièces.

Toutes ces activités commencent à porter fruit. Lors de leur plus récente mission

## La Foire de Bucarest

Nous signalons aux sociétés qui ont l'intention de se rendre à la Foire Internationale de Bucarest, en Roumanie, qu'elle aura lieu cette année avec quelques jours de retard, soit du 19 au 27 octobre. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Robert MacKenzie, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884.-



Ces grands centres d'installation automobile au Canada, comptant 126 000 travailleurs, ont réalisé l'an dernier 28,5 milliards de dollars d'exportations.

commerciale en Europe, les fabricants canadiens de pièces ont visité la BMW à Munich (Allemagne de l'Ouest), dont les responsables ont déclaré vouloir maintenir leurs achats de pièces de fabricants canadiens. La BMW s'est d'ailleurs engagée à faire passer ses commandes, de 8,5 millions de dollars en 1984, à 40 millions par an d'ici à 1989.

La plupart des sociétés canadiennes qui ont participé à cette mission prévoient obtenir des commandes de la BMW, tandis que les autres participants ont pu définir des possibilités d'entreprise conjointe et d'échange de technologie qu'elles ont l'intention de négocier.

D'ailleurs, l'Association, encouragée par l'attitude de la BMW, a l'intention de pousser ses membres à profiter des offres d'entreprise conjointe de la société allemande et à explorer vigoureusement les possibilités commerciales.

Ces quatorze derniers mois, les fabricants canadiens ont eux aussi accueilli de nombreuses missions étrangères, en particulier de France, avec 23 rencontres au Québec et 37 en Ontario. Les résultats sont

des plus satisfaisants.

Cependant, à cause du caractère confidentiel des négociations, il est impossible de donner des détails précis pour l'instant, mais il est probable qu'une grande société française et une autre allemande s'installeront au Canada, qu'il y aura au moins six entreprises conjointes entre des sociétés canadiennes et françaises, sans compter les deux sociétés ontariennes qui négocient avec deux sociétés françaises des ententes de licence susceptibles d'accroître les exportations canadiennes, et les quatre sociétés françaises qui visiteront le Canada ce mois-ci pour étudier les possibilités d'entreprise conjointe.

Pour plus de détails sur le programme de promotion de l'investissement dans le secteur des pièces d'automobiles et sur la participation à des foires commerciales en Europe, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou avec M. Jean Trotter, Direction générale du transport routier, maritime et ferroviaire du MEIR, au (613) 992-1403.

## Pas de salon . . . sans fumée

Anaheim — Si le marché américain des produits du tabac vous intéresse, vous auriez avantage à visiter la Californie le printemps prochain.

Vous pourrez y assister, dans cette ville, au congrès annuel de la National Association of Tobacco Distributors (NATD).

En plus des produits du tabac, on pourra y voir du 9 au 12 avril un large éventail de

friandises, de nouveautés et de boissons. Le salon comportera également une exposition de produits et de services spécialisés pour la distribution.

Pour de plus amples détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer directement avec Mme Cathy Dirksen, Exhibit Manager, NATD, 1199 N. Fairfax Street, Suite 701, Alexandria, Virginie 22314. Tél. : (703) 683-8336.





Le pavillon canadien a vu une grande affluence à CeBIT cette année, comme l'indiquent les commandes de quelque 20 millions de dollars escomptées par les participants canadiens.

## La fièvre de l'informatique au salon de la bureautique

**Hanovre** — Le Canada, déjà huitième exportateur mondial en informatique, aura une excellente chance d'accroître sa part du marché européen en participant à nouveau le printemps prochain à un important salon.

Les préparatifs vont bon train pour faire de CeBIT 86, le salon de la bureautique, de l'informatique et de la technologie des communications, un événement encore plus marquant que le salon de cette année, qui était déjà le plus important au monde dans ce secteur.

De succès en succès, les organisateurs doivent d'ailleurs chaque année trouver le moyen d'accueillir le nombre toujours plus grand d'exposants, dont l'effectif devrait atteindre 1 700 pour la prochaine édition qui aura lieu de 12 au 19 mars.

Le salon avait habituellement lieu en même temps que la foire de Hanovre, mais pour la première fois, il sera présenté un mois avant la foire, afin de permettre la présentation d'un plus large éventail de techniques et de produits innovateurs.

De cette façon, il y aura non seulement deux fois plus d'espace, mais on pourra également y présenter des systèmes complets en plus des produits.

Les systèmes qui seront présentés dans des salles distinctes toucheront les secteurs

de la bureautique, de l'informatique et des communications, la technologie des banques et de la sécurité, les logiciels et la technologie des micro-ordinateurs (matériel et logiciels).

Le salon comportera de plus un centre de l'innovation, établissant un lien direct entre les découvertes récentes, les progrès technologiques et les applications pratiques, ce qui devrait fournir l'occasion idéale de juger des possibilités commerciales de nouveaux produits.

L'an dernier, CeBIT a attiré 300 000 visiteurs. On en attend le double le printemps prochain, ce qui en fait l'une des meilleures façons de rejoindre des clients éventuels de partout dans le monde.

Le Canada y sera présent en force avec de nouveaux participants s'ajoutant aux 19 sociétés représentées cette année, qui s'attendent à recevoir pour plus de 20 millions de dollars de commandes.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon de participer dans le pavillon canadien (la date limite des inscriptions s'approche rapidement), communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Ça «ferraille» fort en Argentine

**Buenos Aires** — Cet automne, l'Argentine présentera un grand salon qui offre énormément d'intérêt pour l'industrie canadienne de la sidérurgie.

METALURGIA 85, qui aura lieu du 16 au 27 octobre, constitue le plus important événement du genre en Argentine, rassemblant pour la première fois des représentants de tout les secteurs de l'industrie argentine du fer et de l'acier.

Le salon portera entre autres sur les matières brutes, les machines, les outils, les produits et l'équipement industriels et les services spécialisés.

Selon nos délégués commerciaux, cet événement offre aux sociétés étrangères une occasion unique d'établir des contacts avec des sociétés argentines du secteur du fer et de l'acier.

Pour plus de détails sur le salon, communiquer avec les organisateurs, Asociacion de Industriales Metalurgicos de la Republica Argentina, Calle Virrey Cevallos 175, (1077) Buenos Aires, télex : 21658 AAFMA-AR et 24790 DINAN-AR; ou encore téléphoner à M. Pat Saroli, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5546.

Des bouchées de 42 milliards

## L'Arabie offre des débouchés 'appétissants'

**Manama** — Si vous vendez des produits alimentaires ou l'équipement connexe et que les énormes marchés du Moyen-Orient vous intéressent, vous auriez tout intérêt à participer l'hiver prochain au quatrième salon de l'alimentation et de l'équipement du Moyen-Orient (MEFEX 86).

L'événement se déroulera du 22 au 26 février dans la capitale du Bahrein, au cœur de la région du Golfe dont les importations de produits alimentaires et d'équipement atteignent chaque année près de 42 milliards de dollars (US).

Les seules importations d'aliments représentent plus de 20% de la valeur du total des importations dans cette région, qui comprend l'Arabie saoudite, le plus important marché du Moyen-Orient, ce qui en fait l'un des marchés les plus attrayants au monde pour les sociétés canadiennes.

Les produits alimentaires en demande comprennent les fruits et les



légumes frais, les aliments congelés, la viande, la volaille, le poisson, les produits laitiers, la farine et autres produits de boulangerie, ainsi que les boissons comme le café, le thé, les jus de fruits, les boissons gazeuses et les bières et vins sans alcool.

La hausse du niveau de vie dans la région ouvre de nouveaux débouchés pour les aliments-minute et les aliments transformés et préparés de qualité.

Du côté de l'équipement, l'explosion dans la construction d'hôtels, d'établissements d'enseignement, d'hôpitaux et d'immeubles à bureaux offre des possibilités sans précédent aux manufacturiers canadiens.

L'équipement exposé au salon comprendra le matériel spécialisé pour les hôtels, les traiteurs et les transformateurs alimentaires, la vaisselle, les fourneaux, les mélangeurs, les machines à laver et l'équipement d'emballage, d'embouteillage et de mise en conserve.

MEFEX, le plus important salon du genre dans le Golfe, attire les principaux responsables et acheteurs des gouvernements et du secteur privé dans la région.

Selon nos délégués commerciaux, une participation à ce salon constitue la façon la plus efficace et la plus rentable d'élargir les ventes au Moyen-Orient.

Les sociétés qui désirent réserver un emplacement au salon peuvent communiquer directement avec le coordonnateur canadien, M. Derek Complin d'Unilink, au (416) 291-6359.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou pour être représenté au kiosque d'information du Canada, communiquer avec Mme Terry Brophy, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP) ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Contrat élastique à la Polysar**

La Polysar Ltd., de Scarborough (Ont.), et la Gao Qiao Petrochemical Corp. viennent de signer un accord relatif à une entreprise conjointe qui permettra à la République populaire de Chine d'accroître considérablement sa production de caoutchouc synthétique. Au cours de la première des trois phases du projet, Polysar fournira la technologie nécessaire pour tripler, d'ici à avril 1986, la capacité actuelle de production de 1 000 tonnes de latex carboxylique de l'usine de la Gao Qiao, en exploitation depuis quatre ans.

**Entente Nortel-Japon**

Le président de la Northern Telecom Ltée de Mississauga (Ont.), M. Edmund Fitzgerald, annonçait récemment la signature, entre cette dernière et la Nippon Telegraph and Telephone Public Corp. du Japon, d'une entente qui pourrait mener à la vente d'un système de commutation DMS-10. Cet appareil, dont le prix de vente se situe entre 100 000 et 1 million de dollars (US), permet la commutation de 8 000 lignes téléphoniques.

**Victoire... après trois années**

Après trois années de négociations intensives, la Sherritt Gordon Mines Ltd. peut crier victoire. La société albertaine vient en effet de signer un contrat avec la China National Technical Import Corp. visant une licence de technologie pour la fabrication en Chine de flans d'acier plaqués de nickel destinés à la frappe de la monnaie. La China Mint Co., une filiale de la Banque de Chine, construira et exploitera une nouvelle usine utilisant cette technologie, à ses installations de Fung Bong, près de Shanghai.

**La ComDev lancée en Italie**

La Selenia Spazia d'Italie vient d'accorder un contrat de 5 millions de dollars à la ComDev Ltd., de Cambridge (Ont.). La société canadienne sera chargée de la conception et de la fabrication d'équipement de charges utiles en télécommunications de pointe pour un nouveau système de satellite italien. Selon un porte-parole de ComDev, ce contrat pourrait même atteindre près de 10 millions.

**Ventes bœufs pour la Cyro**

Une société montréalaise qui réalisait récemment sa première vente à l'étranger prévoit une croissance rapide de ses marchés internationaux. La Cyro-Genetics Canada Inc. est une société qui se spécialise dans la production d'embryons congelés de race pure Holstein. Elle possède maintenant des centres de production à Bromme, au Québec, et à Cardinal, en Ontario, et prévoit encore accroître sa production.

# Nos jumelles chinoises nous offrent d'énormes débouchés

(Suite de la première page.)

tants, ce qui en fait la province la plus peuplée de Chine. En 1983, la valeur de sa production industrielle et agricole la plaçait également au premier rang à ce chapitre en Chine.

C'est la présidente de l'important comité des sciences et de la technologie, Mme Wu

## La Canac va se lancer sur tout le globe

(Suite de la première page.)

En plus de la Chine, où l'on vient d'achever des études sur la possibilité d'y adopter le système TRACS, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine et le Brésil comptent parmi les clients éventuels.

La Canac soumissionne également pour obtenir un autre contrat de consultation, cette fois-ci pour la conception du système de micro-ondes, par fibre optique ou par satellite qui permettra de faire fonctionner le TRACS à l'échelle nationale en Inde.

L'équipement pour un tel système représente environ 400 millions de dollars et, selon M. Franklin, si la Canac décroche le contrat, le CN pourrait fournir pour 150 millions d'équipement, s'il peut soutenir la concurrence.

De plus, d'autres entreprises canadiennes pourraient participer à la fourniture de l'équipement de télécommunication.

Toujours selon M. Franklin, le Canada est à la fine pointe de la technologie dans l'équipement de télécommunication, ce qui nous donne un avantage concurrentiel pour décrocher des contrats en Inde.

De plus, ce contrat pourrait aider la Canac à obtenir un contrat de consultation global en Chine, lorsque cette dernière y lancera des appels d'offres.

Le réseau ferroviaire indien compte 61 000 km (37 888 mi) de voie, emploie 1,7 million de personnes et compte 411 000 éléments de matériel roulant.

Créée en 1971, la Canac Consultants a mené à bien plus de 300 projets dans 60 pays, allant de l'achat d'équipement pour le Cameroun et le Mali jusqu'à la gestion de réseaux pour la Zambie et la Guinée.

Xi-Jun, qui a signé l'entente au nom de la province du Jiangsu.

Selon elle, le centre sera le premier à avoir été mis au point en collaboration avec un autre gouvernement.

Selon les observateurs, le jumelage prochain de Toronto, Kitchener et de plusieurs autres villes canadiennes avec des villes chinoises devrait entraîner des retombées de plusieurs millions pour les économies locales.

Cette façon de procéder, qui touche jusqu'à maintenant huit villes canadiennes, pourrait ouvrir les portes de l'immense marché chinois d'un milliard de consommateurs. Le gouvernement chinois est allé de l'avant avec plusieurs ententes du genre ces dernières années, prévoyant souvent des ententes commerciales directes entre les villes-sœurs.

Un porte-parole de l'ambassade de Chine a admis que ses concitoyens cherchaient à signer d'abord des ententes de nature commerciale, sans toutefois oublier les aspects culturels, scientifiques ou athlétiques habituels de tels accords.

Le premier jumelage a eu lieu en 1981, entre les villes de Victoria et Suzhou. Depuis, des protocoles d'entente ont été mis au point entre des villes chinoises et Vancouver, Prince George, Saskatoon, Calgary, Regina, Montréal et Edmonton.

### Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

Canada

CH  
EA  
#17  
DOCS c.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

Trade Month Issue



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 17

SEPT. 23, 1985

## New study takes mystery out of U.S. markets

It's described as Canada's most easily accessible — and penetrable market, but for many Western Canadian manufacturers, getting their products into the United States, and at the right price, can be a logistical jigsaw puzzle.

A new transportation and distribution systems study, to be released shortly by External Affairs, is expected to help solve some of those marketing mysteries however, for Western Canadian exporters.

of transportation hints for exporters mainly in British Columbia, Alberta and Yukon, focuses on the shipping of Canadian products to markets in the western U.S., Hawaii and Alaska. It is targeted specifically at Dep't. des Affaires  
Min. des Affaires  
OTTAWA  
Turn to Page 8 — There's

The study, which offers a compendium  
Oct. 1 launch

## EDC to unveil new financing, insurance plans

A series of new export financing and insurance programs and policies, to be unveiled Oct. 1 by the Export Development Corporation, will benefit Canadian exporters of bulk agricultural commodities, as well as companies exporting to the United States.

EDC's new short term bulk agriculture credits insurance program is intended to provide Canadian agricultural exporters with an export support service with longer credit terms, faster turnaround and lower premium rates.

Under the program, bulk agricultural exporters on short term credit of up to 360 days are eligible for support similar to that which has been available for some time to their international competitors.

The policy, say officials, will broaden the export horizons of the commodities farmers  
Turn to Page 6 — U.S.

## Hard-sell for huge benefit in Trade Month campaign

While Canadian export sales have been enjoying a rapid climb towards another record-breaking year, a small federal task

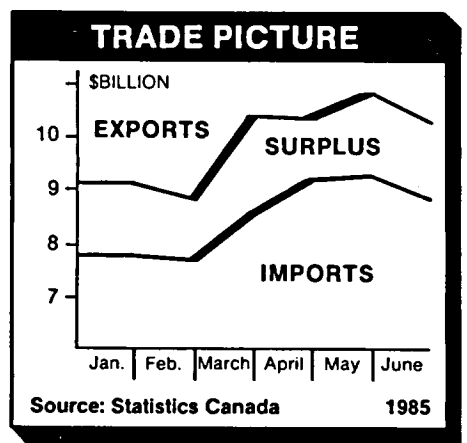
force has quietly been putting the finishing touches to a campaign designed to give this country's exports an even bigger lift.

The campaign — Canada Export Trade Month — is to be launched early next month by International Trade Minister James Kelleher.

Featured during the Canada-wide October trade drive will be more than 140 export events, tailored to help show exporters and would-be exporters not only how to crack new markets with their products but also how to finance them in the international marketplace and, just as importantly, where they should be trying to sell them.

Those events are listed in the Trade Month Report Calendar which starts on Page Four of this issue.

The Trade Month program, now in its third year, is geared to convincing Canadians that the more-than \$112-billion worth of export sales they're expected to enjoy this year, have a very profound bearing on  
Turn to Page 8 — Our



## You don't have to be big . . .

A small Canadian ultralight airplane manufacturer has proven you don't have to be a large company to do business with China.

You simply have to have the right product, approach through the most direct channel — and know how to haggle hard with China's representatives.

Wladimir Talanczuk Aircraft Manufacturing Ltd. of Edmonton has

### China breakthrough

entered into a joint venture agreement with Beijing Chang Feng Aircraft Manufacturing, a leading Chinese aerospace corporation, to produce 500 ultralight agricultural spray planes a year for the next five years.

The deal is major breakthrough in trade with China for the company that could eventually be worth more than \$6.5-million (U.S.) to this country. It could also result in

the creation of a thriving world-wide ultralight utility and agricultural spray plane market, especially in Third World countries.

The WT-12 Agroplane is a rugged utility ultralight designed for long hours of operation in primitive conditions, says 41-year-old designer Wladimir Talanczuk. Simple yet strong, the machine is ideally suited for its primary purpose. It can be maintained or repaired using only

basic hand tools — ideal for Third World agriculture or First World private recreational use.

Besides its agricultural function, the WT-12 can quickly be converted for tasks such as flight training, search and rescue missions, police work, aerial photography, pipeline and utility corridor maintenance, or livestock and wildlife observation.

Turn to Page 6 — This



### INSIDE:

- Canada hopes to nail down some major sales at Han-over building show this winter ..... 7
- EDC financing deals to ease exports to Finland and Algeria ..... 2
- Twelve Canadian firms are to receive Export Awards this year ..... 3
- Brazil takes a shine to Canadian goats ..... 6

## Trade Watch

### How to negotiate with China

A new reference paper offering practical advice on Negotiating Contracts with the Chinese has been published by the Canadian Manufacturers' Association. The paper, which stems from a CMA Export Forum seminar earlier this year, not only looks at many of the common pitfalls of doing business in the People's Republic but also examines their negotiating tactics and business environment, as well as providing a number of case studies of Canadian firms that are enjoying sales success in that country. The paper can be ordered by mail from *Publications*, The Canadian Manufacturers' Association, One Yonge St., Suite 1400, Toronto, Ont. M5E 1J9. Tel: (416) 363-7261. Per copy cost is \$15.

### Export opportunities session

Federal and provincial trade specialists from the United States, Pacific Rim, Western Europe and the Middle East will be dispensing a valuable round of trade intelligence to the Ontario business community at a one-day Export Opportunities conference in Toronto Oct. 22. Ontario's new minister of industry trade and technology, Hugh O'Neil, will be keynote speaker at a special conference luncheon. For registration details contact the conference secretariat at 1-800-267-0422 (toll-free).

## Marketplace

**New Zealand** — Consultants or associations of consultants with professional contacts here who are familiar with local conditions and mining techniques, are invited next month to tender on the Kopuku sector of the Maramarua coalfield development project. It involves the establishment of a thermal power station to be operative in April 1995 at an installed capacity of 500MW. The contract, which stresses the use of New Zealand consultants, is likely to be awarded this December and calls for detailed feasibility studies to supply coal at the rate of 500,000 tonnes a year for each 250MW unit. Also included are geological, geomechanical and hydrological field investigations, mining feasibility studies and infrastructure. Consultants should register their interest by the end of this month. Contact The Secretary, Tenders Committee, Maramarua Coalfield Development, State Coal Mines, Ministry of Energy, Wellington, New Zealand. Additional information can be obtained from the Project Manager at the same address. Telex: NZ31341. Interested parties can also contact M. Martin, Canadian High Commission, P.O. Box 12-049, Wellington, New Zealand. Telex: (Destination code 74) 3577. Answerback (DOMCAN NZ 3577).

### Financing expedited

# Line of credit agreement to ease sales to Algeria

Canadian companies interested in exporting to Algeria can now take advantage of a \$366.5-million line of credit agreement which has just been renewed between the Export Development Corp. (EDC) and the Banque Algérienne de Développement.

The line of credit is a special kind of financing service under which EDC lends to banks and financial institutions in other countries for re-lending to buyers of Canadian goods and services. Since rates and terms have been predetermined, financing arrangements can be finalized quickly.

Last year, EDC signed a \$542.5-million line of credit with the bank. It was used for 15 allocations totalling \$176-million before it expired earlier this year. Previously, EDC allocated \$752.1-million under lines of credit signed in 1973 and 1978.

Banque Algérienne de Développement is a state investment and financing institution that extends loans to public enterprises in Algeria. It is one of five institutions charged with implementing that country's five-year development plan.

Canadian exporters interested in taking

advantage of this latest line of credit should contact their nearest EDC regional office or head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

## A hand into Finland

A supplier credit protocol has been signed with Finland to help Canadian exporters compete for sales in that country.

The protocol provides a formal framework under which Canada's Export Development Corporation will purchase promissory notes received by Canadian exporters in payment for sales to Finnish buyers.

The note purchase, in effect, gives Canadian exporters the equivalent of a cash sale since the EDC then assumes the repayment risk and takes over collection of the note.

All transactions submitted for EDC approval under the protocol with Finland's largest commercial bank — Kansallis-Osake-Pankki — must meet normal EDC criteria for financing, including that of Canadian content.

For more information on using the protocol, contact the EDC.

## Japan in market for high quality goods

High quality items with distinctive designs featuring "ideas not found in Japan" are among the growing number of imports favored by Japanese consumers, says a study published by the Japan External Trade Organiza-

## Want to try Japan?

**Tokyo** — Want a bite of the Japanese market?

Asia's no. 1 food show, the 11th International Food Exhibition (FOODEX 86) — with close to 1,000 exhibitors from around the world and 120,000 buyers — could give exporters just that chance March 11-15.

For the 5th consecutive year Canada will be attending the show in Japan's capital city.

The highly-coveted event, according to trade officials, is the ideal place for tapping the continuing revolution in Japanese taste and the huge \$2.5-billion annual imported processed food market in that country.

Every food category will be on display, including meat and dairy products, seafood, delicatessen, frozen and chilled foods, health foods, confectionery products and desserts as well as alcoholic and other beverages.

For more information on the show or details on how to participate — space will be allocated on a first come basis — contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF). Tel: (613) 995-8619; or call Info-Export.

tion (JETRO).

The young, predominantly female market, says the survey, has the greatest desire for cars, accessories and fashion goods.

Young males prefer fountain pens, sportswear, shoes, whiskies and lighters, while middle-aged men favor whiskies, neckties and watches.

JETRO also points out that foreign businesses fail to fully utilize information gained from trade missions and urges exporters to "step up" marketing efforts to strengthen after-sales care, establish information-gathering centres and develop closer contact with the Japanese consumer.

The free publication "Focus Japan: Japanese Consumers Prefer Foreign Goods" is available from JETRO's Toronto offices: 7th floor, 151 Bloor Street West, M5S 1T7.

Advice for exporters approaching the Japanese analytical instruments market is also available in a free JETRO brochure.

Japan's total imports of analytical instruments, the brochure notes, have gradually increased over the past few years, maintaining about 16 per cent of the domestic market.

Imports in 1983 were approximately \$1.1-billion, up 2.8 per cent over 1982 figures. For copies of *Your Market in Japan: Analytical Instruments*, contact JETRO.

# EXPORT AWARDS: A mark of excellence

Twelve Canadian companies are to be named recipients of this year's Canada Export Awards — the country's highest export achievement.

The firms are to be announced by International Trade Minister James Kelleher at the annual meeting of the Canadian export Association in Montreal Oct. 8.

They were chosen by selection committee from more than 200 entries for this year's awards.

The awards program, now in its third year, is an integral part of Canada Export Trade Month and is designed primarily to reward

excellence in exporting through national recognition by the federal government.

Award recipients are chosen according to a number of areas of export achievement, including significant increases in export sales, success in breaking into new markets, and success in introducing new export products into world markets.

The awards committee also considers such achievements as levels of Canadian content, range of markets, holding markets against foreign competition and the ratio of a firm's exports to total sales.

Trade officials responsible for the program at External Affairs, say the awards best embody Canada Export Trade Month.

"We want to encourage business people to think about export opportunities. The awards give tangible acclaim to those firms demonstrating their ability to successfully tap those opportunities," officials said.

The awards are open to all companies resident in Canada which export goods or services or which facilitate exporting through such things as banking or marketing services. For more information or awards applications, call Info Export, toll-free.

## China grain project building trade ties

Canada, with an eye on a potentially huge agricultural export market, is going to help China improve its grain production techniques.

Following on the heels of a number of trade and agricultural agreements between the two countries, a \$1.2-million development assistance program has now been signed which will result in a three-year grain enhancement program in China.

The project, to be funded by the Canadian International Development Agency, will be run by the Canadian Seed Trade Association.

Objectives of the program are to introduce improved techniques and management of seed breeding, production and processing for wheat, corn and soybeans in the State Farm system of Heilongjiang Province.

Training is to be provided both in Canada and Mexico.

## Trade Month Report

### Where we sell

Canadian exporters chalked-up more than \$112-billion worth of world sales last year. Here's where the products went, what they were worth and what share of total exports each market represented:

	(in \$billions)
1. United States .....	\$85.05 (75.6%)
2. Asia .....	\$9.83 (8.7%)
3. Western Europe .....	\$8.24 (7.3%)
4. Eastern Europe .....	\$2.49 (2.2%)
5. Middle East .....	\$1.70 (1.5%)
6. South America .....	\$1.66 (1.4%)
7. C'Il America/Antilles ..	\$1.47 (1.3%)
8. Africa .....	\$1.13 (1.0%)
9. Oceania .....	\$0.86 (0.7%)

## The back-stage powerhouses of R & D sales

Canada's universities are playing an increasingly important — although frequently unclaimed — part in the development of Canadian export clout.

While the institutions are seen generally simply as centres for higher learning, they have, in fact, become powerhouses of technological development and key players in raising the profile of Canadian know-how in world markets.

The research and development aspect of Canadian universities and colleges — focus of National Universities Week in late October —



has led to a growing number of export breakthroughs for Canadian companies employing those university-developed technologies.

Examples of some of those highly successful, university-sourced products include:

- chemical "sniffers" for use in cargo surveillance systems and border crossings, developed out of research conducted by the University of Toronto;

- light pipes — frosted acrylic tubes — which reflect solar light internally, creating commercial solar office lighting systems, developed by a University of British Columbia physicist;

- UBC physicists have also invented a revolutionary rechargeable battery made from molybdenum disulphide which produces a charge for eight to 10 years rather than just the few months currently available from nickel-cadmium batteries;

- research at Simon Fraser University into chemical odors produced by insect pests, has produced a synthetic "pheromone" to be used against destructive insect pests such as the mountain pine beetle;

- Acadia University computer science professors have developed an educational kit to teach computer programming.

- a gold depositing technique invented by a University of Western Ontario chemist is expected to result in a billion dollars worth of world-wide sales in the electronics markets in the next year alone.

## What's on . . . and where

### Newfoundland

Sept. 28-Oct. 1: St. John's — Incoming fish buyers' mission from Britain, France, Italy, Saudi Arabia and Australia.

Oct. 15: St. John's — Mini-trade show and Canadian Export Association luncheon.

Oct. 16: St. John's — How to export your product seminar. Contact: Peter Mikelsons (709) 772-5511.

### Prince Edward Island

Oct. 7-12: Charlottetown — Static mall display.

Oct. 10: Charlottetown — Pacific Rim opportunities seminar.

Oct. 15-19: Summerside — Static mall display.

Oct. 16: Summerside — Export management seminar.

Oct. 17: Montague — Export information meeting.

Oct. 21: Souris — Export information meeting. Contact: Austin Bowman (902) 566-7441.

Oct. 24: Charlottetown — Federal Business Development Bank/Canadian Export Association exporting your product seminar. Contact: R. Dumbont (902) 566-7460.

### Nova Scotia

Oct. 2-3: Yarmouth — Incoming fish buyers' mission from Britain, France, Italy, Saudi Arabia and Australia. Contact (613) 995-1717.

Oct. 8-9: Halifax — Pacific Rim marketplace seminar. Contact: Dale Blair (902) 426-7540.

Oct. 15-16: Halifax — Conference on export expansion and modes of export market entry. Contact Philip Rosson

(902) 424-7080.

Oct. 29: Halifax — Council of Canadian Trading Houses/External Affairs co-sponsor trading house/countertrade seminar: In Yarmouth Oct. 30. Contact M. Reshitnyk (613) 995-7576.

### New Brunswick

Oct. 1: Fredericton — Canada Export Trade Month (CETM '85) press breakfast and launch.

Oct. 1-4: Trade commissioners tour N.B. companies.

Oct. 4-5: Moncton — Incoming fish buyers' mission from Britain, France, Italy, Saudi Arabia and Australia.

Continued on Page 4

## Trade calendar

# Trade Month Calendar

Continued from Page Three

**Oct. 7-8:** Saint John — Saint John ports day.  
**Oct. 15-18:** Bathurst — North-East export symposium. Contact: J.J. Richard (506) 857-6435.

**Oct. 28:** Moncton — Council of Canadian Trading Houses/External Affairs co-sponsor trading house/countertrade seminar. Contact M. Reshitnyk (613) 995-7576.

## Québec

**Oct.:** Québec — Introduction au commerce extérieur. Contact (416) 692-3853.

**Oct. 1:** Montréal — Countertrade trade seminar. Contact Louise Lauzon (514) 288-9090.

**Oct. 2-Dec. 4:** Montréal — Cours-Introduction au commerce extérieur. Contact Gérard Laurin (514) 873-3136.

**Oct. 3-4:** Montréal — Joint Agriculture Canada/External Affairs agriculture food products seminar. Contact D. Rosenthal (613) 995-1774.

**Oct. 6, 7, 8:** Montréal — Canadian Export Association annual meeting. Contact M. Lapointe (613) 238-8888.

**Oct. 7:** Montréal — Hungarian days in Canada. Seminar/workshops on Hungarian economy. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

**Oct. 9:** Montréal — Bureau de Commerce de Montréal/Export Development Corp. seminar.

**Oct. 9:** Sherbrooke — Dept. Regional Industrial Expansion export seminar. Contact G. Hardy (514) 283-6706.

**Oct. 11:** Montréal — Exposer a une foire commerciale. Contact G. Laurin (514) 873-3136.

**Oct. 16:** Montréal — Customs and Excise border station conference/visit. Contact G. Hardy (514) 283-6706.

**Oct. 21-22:** Montréal — German Democratic Republic technical days. Lectures/industry workshops. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

**Oct. 25:** Montréal — Export day at Salon de la PME.

**Oct. 29:** Montréal — Pulp & Paper Industry sponsors forest equipment trade with the USSR and Europe. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

## Ontario

**Oct.:** Elliott Lake — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Contact Tom Greenwood (416) 365-3763.

**Oct.:** Sudbury — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Contact Tom Greenwood (416) 365-3763.

**Oct. 1:** Windsor — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Oct. 2 in Kitchener. Oct. 3 in Ingersoll. Contact Diane Jobagy (416) 365-3764.

**Oct. 2:** North Bay — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Oct. 3 in Sault Ste. Marie. Oct. 7 in Kenora. Contact Tom Greenwood (416) 365-3763.

**Oct. 2-3:** Toronto — Conference Board of Canada seminar. The Business Outlook: 1986 and Beyond. Contact M. Cooper (613) 746-1261.

**Oct. 7:** Red Lake — Federal/provincial export workshop. Contact Wayne McLellan (807)

475-1325. Oct. 8 in Fort Francis. Oct. 9 in Atikokan.

**Oct. 8:** Fort Francis — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Oct. 9 in Atikokan. Oct. 10 in Thunder Bay. Contact Tom Greenwood (416) 365-3764.

**Oct. 8:** Hamilton — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Contact Mo Rifaat (416) 365-3761.

**Oct. 9:** Toronto — Hungarian days in Canada seminar/workshops. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

**Oct. 15:** Cornwall — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Oct. 16 in Belleville. Oct. 17 in Peterborough and Oct. 18 in Lindsay. Contact Vern St. Louis (416) 365-3762.

**Oct. 15:** Downsview — Export strategy for Canada seminar. Contact Bernard Wolfe (416) 667-2359.

**Oct. 15:** St. Catharines — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Com-

merce. Also in Flamborough Oct. 16 and in Guelph Oct. 17. Contact Diane Jobagy (416) 365-3763.

**Oct. 22:** Toronto — Exporting your product seminar by Federal Business Development Bank/Canadian Export Assoc. Contact Ms. E. Sherwood (416) 598-0341.

**Oct. 24:** Ottawa — Exporting your product seminar by Federal Business Development Bank/Canadian Export Assoc. Contact E. Sonego (613) 995-0234.

**Oct. 24, 27 & 29:** Toronto — German Democratic Republic technical days in Canada. Lectures/industry workshops. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

**Oct. 24-25:** Ottawa — (Invited) Trade options for Canada conference: The Challenge for Public and Corporate Management. Contact Fred Kirk (613) 564-4373.

**Oct. 28:** Markham — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Also in Ajax Oct. 29; Vaughan Oct. 30 and Mississauga, Oct. 31. Contact Fred Veenema (416) 365-3760.

**Oct. 29:** Brantford — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Contact Mo Rifaat (416) 365-3761.

**Oct. 31:** Toronto — International marketing interns luncheon. Contact H. Martinsen.

**Oct. 31:** Toronto — Seminar/workshop on France. Contact P. Wilson.

## Manitoba

**Oct. 4:** Winnipeg — Exports build Canada luncheon.

**Oct. 15:** Winnipeg — How to sell at an international trade show seminar. Contact Don Hodgson (204) 949-5942.

**Oct. 22:** Winnipeg — Exporting your product. Joint Federal Business Development Bank/Canadian Export Assoc. seminar. Contact D. Bettorf (204) 949-7900.

**Oct. 25:** Winnipeg — Trading house seminar co-sponsored by External Affairs/Council of Canadian Trading Houses. Contact M. Reshitnyk (613) 995-7576.

**Oct. 29:** Winnipeg — Manitoba export awards night. Contact J. Stewart (204) 945-2443.

## Saskatchewan

**Sept. 29-Oct. 1:** Saskatoon — Canadian Chamber of Commerce annual meeting. Contact B. Darling (306) 975-4346.

**Oct. 3:** Saskatchewan Export Club's export trade month seminar. Contact D. Fairlie (306) 664-9507.

**Oct. 9:** Regina — Agriculture, fish and food services export marketing seminar. Contact B. Darling (306) 975-4346.

**Oct. 10:** Saskatoon — Hi-tech, agricultural machinery, consumer and resource sector seminar on export marketing. Contact B. Darling (306) 975-4346.

**Oct. 23:** Saskatoon — Exporting your product. Federal Business Development Bank/Canadian Export Assoc. seminar. Contact N. Gibson (306) 975-4822.

## Our best sellers

Canada's top domestic exports last year, value of sales and how they ranked:

	(in \$billions)
1. Autos .....	\$13.5
2. Engines & parts .....	\$10.1
3. Trucks .....	\$5.7
4. Newsprint .....	\$4.7
5. Wheat .....	\$4.6
6. Crude petroleum .....	\$4.3
7. Lumber .....	\$4.2
8. Natural gas .....	\$3.9
9. Woodpulp .....	\$3.8
10. Industrial machinery .....	\$3.2
11. Petroleum & coal products .....	\$3.1
12. Telecommunications equip. ....	\$2.6
13. Aircraft engines, parts .....	\$1.9
14. Aluminum & alloys .....	\$1.9
15. Coal .....	\$1.84
16. Office machine equipment ....	\$1.80
17. Fish, fish products .....	\$1.5
18. Organic chemicals .....	\$1.3
19. Precious metals in alloys .....	\$1.2
<b>Total exports:</b>	<b>\$112.1</b>

merce. Also in Flamborough Oct. 16 and in Guelph Oct. 17. Contact Diane Jobagy (416) 365-3763.

**Oct. 16:** Ottawa — Symposium on promoting Canada's competitive edge in world markets through innovative business education. Contact J. Denis/P. Furletti, Univ. of Ottawa (613) 564-5030.

**Oct. 18:** Cobourg — Ministry of Industry and Trade/Regional Industrial Expansion export workshop. Contact Vern St. Louis (416) 365-3762.

**Oct. 21:** Simcoe — Seminar/workshop by local Export Club/Chamber of Commerce. Also in Welland Oct. 23 and Port Colborne Oct. 24. Contact Mo Rifaat (416) 365-3761.

**Oct. 21-23:** Toronto — Canadian Manufacturers' Assoc. presents principles and practices of export documentation. Contact H. Duplitz (416) 363-7261.

**Oct. 22:** Toronto — Export market opportunities conference. Contact Davor Martinovich (416) 963-3346.

**Oct. 22:** Gloucester — Seminar/workshop by

## Trade Month Calendar

### Alberta

- Sept. 25:** Calgary — Canada Export Trade Month media reception.
- Oct. 1:** Medicine Hat — Mayor's official declaration on opening of Export Trade Month. Contact John Grantham (403) 420-2944.
- Oct. 7-8:** Edmonton — Agriculture and food products export marketing seminar by Agriculture Canada/External Affairs. Contact D. Rosenthal (613) 995-1774.
- Oct. 8:** Edmonton — Free trade with the U.S., Pacific Rim and Europe. A Chamber of Commerce seminar.
- Oct. 10-13:** Medicine Hat — Annual fall trade show. Contact John Grantham (403) 420-2944.
- Oct. 11:** Calgary — Hungarian days in Canada. Seminars/workshops on Hungarian economy. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.
- Oct. 15:** Calgary — Twinning of city of Calgary with Daqing, China.
- Oct. 21-27:** Lethbridge — Small business week by Federal Business Development Bank.
- Oct. 22:** Calgary — Export Club breakfast meeting.
- Oct. 23:** Edmonton — Trading houses/countertrade seminars.
- Oct. 23-26:** Red Deer — Agri-trade. Contact Manitoba Industry, Trade & Technology (204) 945-2466.
- Oct. 24:** Calgary — Trading houses/countertrade seminars. Contact John Grantham (403) 420-2944.
- Oct. 24:** Calgary — Exporting your product. Federal Business Development Bank seminar. Contact L. Litchfield (403) 230-5930.
- Oct. 25-27:** Edmonton — Small business fair. Contact John Grantham (403) 420-2944.
- Oct. 30:** Calgary — German Democratic

Republic technical days. Lectures/industry workshops. Contact Peter Egyed (613) 238-4000.

**Oct. 30:** Calgary or Edmonton — World Bank procurement seminar. Contact John Grantham (403) 420-2944.

### British Columbia

- Oct. 2, 3, 4:** Vancouver — Joint annual meeting of Canada/Korea Business Council. Contact I. Kapoor (613) 238-4000.
- Oct. 2-8:** Cranbrook, Castlegar, Kamloops, Kelowna, Victoria, Nanaimo — Regional Trade Commissioner tour. Contact Rod Johnson (604) 661-2267.
- Oct. 6-9:** Vancouver — International conference on technical/vocational education. Contact Assoc. of Canadian Community Colleges (416) 489-7623.
- Oct. 8:** Vancouver — Canadian International Development Agency workshops on programs, access and sources of information.
- Oct. 9:** Vancouver — Canada/China Trade Council hosts national energy conference. Contact Mr. Coleman (416) 364-8321.
- Oct. 10:** Vancouver — Joint venture and licencing in China.
- Oct. 15:** Burnaby — Export controls seminar.
- Oct. 16:** Victoria — Exporting computer software seminar.
- Oct. 16:** Vancouver — Transportation study: Western U.S. markets, Alaska and Hawaii.
- Oct. 17:** Vancouver — Exporting computer software seminar. Contact Rod Johnson (604) 661-2267.
- Oct. 21:** Vancouver — Trading house seminar co-sponsored by Council of Canadian Trading Houses/External Affairs. Contact M. Reshitnyk (613) 995-7576.
- Oct. 21-23:** Vancouver — The Vancouver Business Information and International Trade Fair by Vancouver Board of Trade and Fed-

eral Business Development Bank. Contact VBT or FBDB (604) 687-1300.

**Oct. 22:** Vancouver — Countertrade seminar co-sponsored by Canadian Export Assoc./External Affairs. Contact M. Reshitnyk (613) 996-3028.

**Oct. 22-23:** Vancouver — Exporting your product. Joint Federal Business Development Bank/Canadian Export Assoc. seminar. Contact FBDB Central Registry (604) 687-1300.

**Oct. 23:** Vancouver — 1985 B.C. Export Awards presentation by provincial Minister of International Trade, Don Phillips. Contact Harold Middleton (604) 660-4567.

**Oct. 24:** Vancouver — Cultural aspects of doing business in Asia seminar.

**Oct. 25:** Vancouver — Joint venture seminar by CCTC/DRIE.

**Oct. 28:** Vancouver — Selling to Alaska seminar. Contact Rod Johnson (604) 661-2267.

**Oct. 29:** Prince George — Trade Commissioner visit. Contact B. Inkpen (604) 562-4451.

**Oct. 30:** Vancouver — Businessmen and Expo '86. Contact Rod Johnson (604) 661-2267.

### Northwest Territories

**Oct. 3-6:** Alaska — Northwest Territories trade mission to Alaska.

**Oct. 7-10:** Yellowknife, Hay River, Frobisher Bay, Inuvik, Rankin Inlet — Exporting your product seminars. Contact Elizabeth Thomas (403) 920-8575.

### Yukon

**Oct. 4-9:** Alaska — Yukon trade mission to Alaska. Contact Larry Bagnell (403) 668-4655.

(\*Event dates subject to change)

## What's on for Canada — on world circuit

Canadian exporters will be taking part in a number of international trade shows in October — either through assistance from External Affairs, private sponsorship or under provincial government trade programs. This is a list of just some of those events.

### United States

- Oct. 6-9** — 58th Water Pollution Control Show (purifying equipment for urban utilities), Kansas City. Contact D. Paterson (613) 993-5911.
- Oct. 13-16** — Juvenile Products Show — participation, Dallas, Texas. Contact C. Loirer (416) 965-5704.
- Oct. 18-27** — International Capital Goods Trade Fair, Cleveland, Ohio. Contact L. Samuel (216) 771-0150.
- Oct. 22-24** — S.E. Engineering and Plant Operation, participation, Charlotte, N.C. Contact B. Siskind (416) 965-5704.
- Oct. 22-25** — Special Equipment, Manufacturer & Automotive Int'l Show, Las Vegas, Nevada. Contact D. Paterson (613) 993-5911.
- Oct. 29-31** — Westpack '85 — Western Packaging Expo, Anaheim, Calif. Contact R. Winter (613) 993-5911.

**Oct. 30-31** — Federal Office Automation Conference & Exhibition, Washington, D.C.

### Europe — Summit countries

- Oct. 9-14** — 37th Frankfurt Int'l Book Fair, participation, Frankfurt, FRG. Contact L. Ford (613) 996-5554.
- Oct. 12-17** — Anuga (fish and other foodstuffs), Cologne, FRG. Contact H. Schroeter (613) 996-5554.
- Oct. 22-27** — SITEF, participation, Toulouse, France. Hi-tech energy show. Contact Philippe Bazin (416) 977-7320 or (514) 861-7841.

### Europe — Non Summit countries

**Oct. 4-10** — Electronica '85, Copenhagen, Denmark. Contact M. Wondergem (613) 996-5554.

### Eastern Europe

**Sept. 30-Oct. 7** — Plovdiv Int'l Fair, Bulgaria. Contact J. Harman (613) 996-5554.

**Oct. 19-27** — Bucharest Int'l Fair, Bucharest, Romania. Contact H. Schroeter (613) 996-5554.

### Middle East

**Oct. 20-21** — Saudi Safety (security & fire equipment), Jeddah, Saudi Arabia. Con-

tact Janeen Barnhart (416) 626-5219.

### Latin America & Caribbean

**Oct. 13-18** — Techno-Canada '85 (Technology transfer fair, seminars), participation, Buenos Aires. Contact A. Comparey (416) 965-5701.

**Oct. 27-31** — Mexican Mining Congress & Exposition (mining equipment and services), Mazatlan, Mexico. Contact M. Patrick (613) 996-2268.

### Asia

**Oct. 21-25** — Hong Kong Industrial Trade Fair, Hong Kong.

**Oct. 29-Nov. 2** — Second Electric Indonesia Show (electronics and electronic engineering, power generation and supply), Jakarta, Indonesia. Contact G. Richens (613) 995-8619.

### Pacific

**Sept. 28-Oct. 14** — Perth, Shepparton Livestock Shows, Australia. Contact G. Richens (613) 995-8619.

**October** — Tokyo Motor Show, Tokyo, Japan. Contact G. Richens (613) 995-8619.

**Oct. 17-22** — Japan Electronics Show, participation, Osaka, Japan. Contact R. McCague (416) 965-5701.

# Fresh water solution wins major Egyptian sale

For *International Sea Equipment* of Vancouver, persistence, and the ability to find an unusual solution to the age-old problem of a customer's needs exceeding his or her pocket-book, has meant the difference between becoming a successful exporter to Egypt — or just another company that went home empty-handed.

The Red Sea area of Egypt, according to Canadian trade officials, has tremendous potential for tourist development. Miles of pure white sandy beaches, a pollution-free,

## Japan agreement to build exports

Industrial co-operation, initially in microelectronics, ceramics and advanced manufacturing systems, will be promoted between Canada and Japan, says Minister of Regional Industrial Expansion Sinclair Stevens.

The agreement, reached during a visit by Stevens to Japan earlier this month, is expected to facilitate technological exchange between the two countries at the private level.

"The possible Suzuki-General Motors joint venture to produce cars in Canada would be one area where I can see this happening," Stevens says.

Another area of co-operation might include the ceramics field, where Canada has abundant energy and natural resources to produce so-called 'raw materials' which several Japanese firms are beginning to develop, according to Stevens.

The minister says Japan is still looking at the possibility of purchasing a Candu nuclear reactor and is interested in Canada's Challenger jet.

## 'This is the door opener . . . a real first'

Continued from Page One

The Sino-Canadian agreement is a "first" in that the Chinese aerospace industry had thus far negotiated only licensing agreements with large western companies, such as Boeing and IBM. This was the first joint venture agreement they had signed with any company, let alone with a small business, the firm says.

"We don't know why they chose us especially," says company vice president Andriy Semotiuk, "but this is the door-opener. It's a real first for Canada."

The joint venture was initially made possible through the offices of the China Trade Corporation International Ltd. of Rutherford, Connecticut, a company that specializes in promoting trade with China. "If it wasn't for CTC, our deal probably wouldn't have gone through," says Semotiuk.

"CTC is set up to look for projects suitable for China," he explains. "The company is in contact with the upper levels of the Chinese government."

clean, clear sea, magnificent and startlingly beautiful coral reefs and last, but not least, day-after-day of endless sunshine.

What, then, holds back the developers from flocking to this paradise? Surprisingly, it's fresh water, or, more precisely, the lack of it.

The obvious answer for the Red Sea Governate was desalination, but the problem was how to pay for the plants.

That's where *International Sea Equipment* came in — and proposed a solution. First the firm found an Egyptian partner, then a Saudi

## Say cheese . . . but don't smile

Although some of their smiles may well have launched a thousand ships, 51 Canadian goats still had all the right stuff to win the hearts of Brazil's goat breeders in Salvador last month.

The goats, whose facial features raised a few eyebrows during five days of exhibiting to local breeders in that coastal city, won full marks, however, for their other endearing qualities, health and productivity.

Canadian trade officials in Sao Paulo said the way in which the goats adapted to their new South American environment was another positive signal to potential buyers and could result in sales of up to 200 more animals from Canada this year.

One local goat and sheep breeders association has also expressed an interest in Canadian technology for the production of cheese from goat's milk, and in artificial insemination — with a need for as much as 1,000 doses of goat semen this year alone.

After the first contact with CTC, the company had only to wait a few weeks before receiving word that the Chinese government was interested in the project. Then followed a visit to Beijing in February by the two Canadians, and a return visit to Edmonton in May by a group of Chinese engineers. The final agreement was formally ratified in an elaborate ceremony held in Beijing, last month.

"We think that's some kind of record," says Semotiuk. "It was less than six months from our initial trip to China."

During the discussions, the Canadian businessmen discovered that Chinese negotiators work very hard. "It was an exhausting experience," he reports. "They go 20 hours-a-day, then wake you up four hours later for the next round."

The new machines will be built in Beijing using Chinese materials and labor, under Talanczuk's supervision. The Canadian company will be responsible for marketing the completed aircraft, world-wide.

Arabian financier, and finally suggested to the Governate that it let private enterprise build the plants and receive a "royalty" as the Governate sells water to the numerous customers expected to flock to the area when a reliable source of fresh water is made available.

*International Sea Equipment* will receive, through its Egyptian partner and Saudi financier, an immediate injection of cash for its equipment and a long-term payment guarantee as technical consultants to the plant operators.

## U.S. policies geared toward small business

Continued from Page One

produce and will be adapted to the unique characteristics of bulk agricultural transactions: high volume, low mark-up and fast-paced cash sales.

Among other functions, it will provide 100 per cent coverage for political risks and 95 per cent for commercial risks — a major departure from the previous 90 to 10 per cent ratio.

Two new insurance policies, designed specifically to protect exports to the United States, also become effective Oct. 1.

The new U.S. commercial risk policy for small businesses is designed for Canadian firms with annual sales (export and domestic) under \$5-million.

This policy, say EDC officials, has been built around the small business-person's desire for a policy that can be easily understood and administered by the human resources at his disposal.

The U.S. commercial risk deductible policy, on the other hand, is designed for larger firms exporting to the United States. Its flexibility lets the exporter determine the ultimate cost of the policy and provides choices of deductibles in dealing with the U.S. market.

Detailed information is available from any of EDC's regional offices or from EDC's Ottawa offices. Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

## DASH-ING AHEAD

Two records have been set by de Havilland Aircraft of Canada Ltd. in a sales deal that could total almost \$200-million, company officials say.

The \$94.5-million sale of 10 Dash 8 commuter aircraft to Horizon Air of Seattle, Wash. earlier this month, is the largest ever to one customer. It also represents the largest single commercial order for any aircraft manufactured by the company.



## Trade Fairs

### Electronics show

# An open circuit to opportunity in Middle East

**Riyadh** — Canadian trade officials are urging Canadians to test the largest market in the Middle East for telecommunications equipment by participating in the first-ever communications show in Saudi Arabia early next year.

Officially supported by the Saudi Ministry of Posts, Telegraphs and Telephones, the Jan. 26-30 Communications and Electronic Office Systems Exhibition (SAUDICOMMUNICATIONS 86) will highlight telecommunications, business communications and security and mobile communications.

The show offers Canadian communications experts a good opportunity for direct access to the heart of this rapidly expanding telecommunications market which has just been allocated \$8-billion (U.S.) in the Kingdom's 4th Five Year Plan (1986-90), also to be launched next year.

Opportunities within the Plan range from local telephone network expansion and establishment of foreign exchange links and remote switching units or digital concentrators, to the introduction of subscriber radio systems with exchange areas.

Attendance at the show — key buyers and specifiers from both public and private sectors — is also expected to increase substantially as the 3rd Computer and Computer Graphics Exhibition (SAUDICOMPUTER 86) will be held concurrently at the Riyadh Exhibition Centre.

## If it's building — it's Hanover

**Hanover** — If building is your trade, then Hanover's the place.

That's where one of Europe's largest building trade fairs — attracting more than 200,000 trade visitors — will be held this winter.

The Feb. 12-19 International Building Trade Exhibition (CONSTRUCTA 86) will feature a wide range of product categories, including basic structure, general and technical finishing, prefabrications and system building, protection of buildings and chemical products.

Services to be displayed include engineering sciences, special equipment and outdoor facilities, civil engineering, consultation, planning and financing.

Held every four years in this West German city, the show attracted more than 1,800 exhibitors from 29 countries at its 1982 edition, including a highly-successful eight-company Canadian exhibit.

Canada's national stand — built entirely in the timber-frame system turned out to be one of the hits of that show with displays of cut-away wall sections and photo panels illustrating Canadian timber-frame construction methods.



With the Kingdom's determination to adopt the latest computer technology, the Saudi market for computers and peripherals alone has been estimated to exceed several hundred billion dollars (U.S.).

Products to be displayed at the show include cables, optical fibres, computers, data communications equipment, electronic mail, microprocessors, mobile radio systems, peripherals, radio and satellite communications, software, telecommunication equipment, telephones, teletext, videotex and word processors.

Companies interested in reserving space at the show should contact directly the Canadian representative Derek Complin at Unilink, Tel: (416) 291-6359.

For more information on the show or details on how to participate, contact Terry Brophy at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5984; or call Info-Export.

## Panama: Hong Kong of West

**Panama City** — Growing by leaps and bounds, Panama — the Hong Kong of the West — is fast becoming one of Latin America's hottest markets.

And that's where the ever-popular International Commercial Exposition (EXPOCOMER 86) — from 136 exhibitors in 1983 to 710 from 31 countries at this year's show — is gearing up for its 4th edition March 12-17.

Canadian space reservations at the event have already doubled in anticipation of the participation of 25 Canadian companies which are expected to top the \$4-million in projected sales reported from this year's Canadian involvement.

In addition to food, beverages, liquors and tobacco, displays at the show will include a wide range of products, from clothing — shoes, fabrics and leather goods — to high technology.

In the home sector alone, categories will range from construction materials and hardware to electric appliances, kitchenware and interior decorating — furniture, lamps, carpeting and drapes.

Other products and services to be displayed include sporting goods, toys, jewelry and cosmetics, computers and microcomputers, graphic arts and educational materials as well as banking services.

For more information on the show — where overall sales topped \$60 million (U.S.) this year — or details on how to participate, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-6921; or call Info-Export.

## A chance to put heads together

**New Orleans** — Always wanted to be centre-stage in New Orleans?

Here's your chance to join the commercial boating industry in one of the best shows of its kind in this U.S. city this winter.

In order to accommodate the ever-increasing number of participants, the Jan. 9-12 International Work Boat Show will move into the New Orleans Convention Centre — originally built to house the "Great Hall" of the 1984 World Fair.

And on the basis of Canada's highly successful first national participation at this year's show — with close to \$29-million in projected sales — this country is expected to sail into town with a "fleet" of companies nearly double the size of last year's.

For more information on the show or details on how to participate — application deadlines are fast approaching — call Keith Munro at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info-Export.

# There's no other market like the U.S. — study

Continued from Page One

companies which may not employ full-time traffic managers, and at those firms anxious to improve their competitive edge, and profit margins, through more economical transportation alternatives.

From a transportation point of view, the study makes clear, no other country offers Canadian exporters such similar advantages in terms of numbers of carriers available, frequency of direct and indirect service options, relatively lower costs of transporting goods to such a close export market, ease and relative inexpensiveness of communications, simplicity of export documentation, and commonality of business practices and attitudes.

The report suggests that, for B.C. and Alberta firms particularly, excellent market opportunities exist in the 13 western U.S. states — Arizona, California, Colorado, Idaho, Montana, Nevada, New Mexico, Oklahoma, Oregon, Texas, Utah, Washington and Wyoming — as well as Alaska and Hawaii.

The total population of those 15 states has been growing at a rate of 2.4 per cent a year, from 49-million in 1970 to 60.5-million by 1980, the report points out, and continues to offer huge marketing potential for Canadian exporters.

The study also cautions new exporters anxious to explore those markets not to overlook the documentation requirements on both sides of the border. The principal documents are examined and highlighted in the report.

Manufacturers in Alberta, British Columbia and the Yukon already participate in U.S. markets in a major way, shipping goods valued at nearly \$15-billion last year. The 13 western U.S. states, Alaska and Hawaii accounted for almost 45 per cent — or \$6.6-billion — of those sales.

The study also examines the transportation and distribution practices of a number of British Columbia and Alberta companies, illustrating how they get their products successfully into western U.S. markets.

One of those firms, a packaging machinery manufacturer in British Columbia, has enjoyed remarkable success throughout the 48 mainland states — thanks mainly to what it describes as careful research and a lot of pre-shipping answers from potential carriers.

Some of those key questions to any carrier, the firm says, should include:

- does the company offer door-to-door service, thus avoiding potential product damage through excessive handling?
- does the carrier provide covered trailer service to protect shipments from weather damage, and does it have a track record of delivering goods damage-free?
- is the transit time quoted reasonable and reliable?
- is the company sophisticated enough that it offers computerized tracing of its shipments?
- does the company have a local representative who can look after your

needs and troubleshoot for you if necessary?

From the logbooks of some of those other successful western Canadian exporters examined in the study, come such hints as:

- using smaller truckers to take advantage of lower rates;
- using backhaul truckers who would normally be returning empty to the U.S. (one peat moss firm uses U.S. fruit and vegetable haulers for the majority of its shipments);
- never make a delivered-price commitment before obtaining transportation quotes since those costs change frequently;
- in return for an exclusive contract with one large Canadian manufacturer, a U.S. trucking firm offered a special rate discounted off regular tariff bureau rates.

The study, which is to be distributed shortly to Canadian manufacturers and export organizations, is the second major transportation report on specific U.S. market areas produced this year by External Affairs.

An earlier report looked at simplifying transportation to the lucrative U.S. "Sun Belt" states of Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Louisiana, Mississippi, North and South Carolina, Tennessee and Texas.

For more information on the studies, contact External Affairs' Info Export hotline — 1-800-267-8376. B.C. residents can call, toll-free, 112-800-267-8376.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

## Our export potential enormous

Continued from Page One

their lifestyles and are only the tip of a potentially very large export iceberg.

The program is a co-operative one — the work of a range of national, provincial and local business groups and associations, federal and provincial governments, labor, the export community and even Canada's cultural and academic worlds.

The common goal of this cross-Canada coalition, according to Trade Minister Kel-leher, is export enhancement. As one of the most export-dependent nations in the world, he points out, Canada's future hinges on its ability to foster and improve its international trading and world competitiveness.

And that business with the rest of the world is booming, although export sales have fluctuated markedly during the first half of the year.

By the end of June, the country's trade surplus had mushroomed to more than \$10-billion, pushed steadily higher by monthly export sales averaging close to \$10-billion since the start of the year. If that trend continues, export sales by year's end could hit \$120-billion.

## Vatican going on-line

The Vatican Library is taking a 510-year stride into the computer world — and it's choosing a Canadian-made system.

The library has signed an agreement with Geac Computer Corp. Ltd. of Markham, Ont., through Geac's French subsidiary, for the purchase of Geac's library information system. The \$600,000 contract calls for automating the library's cataloguing, acquisitions and administration activities. The system will replace manual procedures developed since the founding of the library in 1475.

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376). Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CILF  
V. 3 #17  
DOCS c. 3

# Canadexpo

Numéro spécial

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 17  
LE 23 SEPT. 1985

## Une étude qui vous 'transportera'... aux É.-U.

Le marché américain, réputé le plus accessible aux exportations canadiennes, est cependant à la source de bien des maux de tête pour de nombreux fabricants de l'Ouest canadien qui veulent transporter leur produit à un prix raisonnable.

Ce problème pourrait être en partie résolu grâce à une nouvelle étude sur les réseaux de transport et de distribution que publiera bientôt le ministère des Affaires extérieures.

Ce document destiné principalement aux exportateurs de Colombie-Britannique, d'Alberta et du Yukon, contiendra une foule de conseils sur l'expédition de produits canadiens à destination des États de l'Ouest américain, de Hawaï et de l'Alaska. (Voir page 8: Rien.)

## Financement et assurance offerts à l'exportation

La société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) présentera le 1<sup>er</sup> octobre une série de nouveaux programmes de financement et d'assurance à l'exportation. Les programmes favoriseront les exportateurs canadiens de produits agricoles en vrac, ainsi que les sociétés qui exportent vers les États-Unis.

Le nouveau programme d'assurance crédit à court terme pour les produits agricoles en vrac a été mis en place dans le but de fournir aux exportateurs agricoles canadiens un service de soutien à l'exportation avec un crédit prolongé, un roulement plus rapide et des primes moins élevées.

Grâce à ce programme, les exportateurs de produits agricoles en vrac qui ont un crédit à court terme de jusqu'à 360 jours auront accès à un appui semblable à celui accordé pendant quelques temps à leurs compétiteurs internationaux.

(Voir page 6: Programmes.)

## Un poids plume parmi les géants

Un petit fabricant canadien de planeurs ultra-légers motorisés (U.L.M.) vient de prouver de façon éclatante qu'il n'est pas nécessaire d'être un géant industriel pour faire affaires avec la Chine.

Il faut tout simplement offrir le bon produit, adopter l'approche la plus directe et savoir négocier fermement avec les représentants chinois.

La Wladimir Talanczuk Aircraft Manufacturing Ltd. d'Edmonton vient de conclure un accord d'entreprise conjointe avec la Beijing Chang Feng Aircraft Manufacturing, une des premières sociétés chinoises de l'aérospatiale, pour la fabrication de 500 U.L.M. par an au cours des cinq prochaines années. Les appareils serviront à la pulvérisation agricole.

### Percée en Chine

Cette transaction représente une importante percée sur le marché chinois, qui pourrait se traduire éventuellement par des rentrées de 6,5 millions de dollars (US) au Canada. Le contrat pourrait également signaler l'avènement d'un énorme marché pour les U.L.M. agricoles et utilitaires, en particulier dans les pays du tiers-monde.

L'appareil WT-12 est un U.L.M. robuste, conçu pour fonctionner de longues heures dans des conditions difficiles. Selon son concepteur de 41 ans, M. Wladimir Talanczuk, l'appareil est simple et solide et convient parfaitement aux tâches qu'on lui destine. Il peut être facilement réparé ou entretenu avec des outils manuels de base.

(Voir page 6: Des contrats.)

Lancement le 1<sup>er</sup> octobre

## Le Mois de l'exportation fera la promotion de nos ventes

Pendant que les exportations canadiennes s'acheminaient rapidement vers une nouvelle année record, un petit groupe de travail fédéral s'affairait à mettre au point une campagne pour stimuler davantage nos exportations.

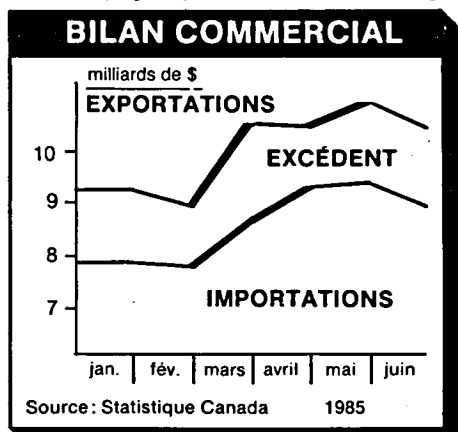
Cette campagne du Mois canadien de l'exportation sera lancée au début du mois prochain par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher.

La campagne touchera toutes les régions du pays au cours du mois d'octobre, avec plus de 140 événements pour aider les exportateurs à percer sur de nouveaux marchés, à financer leurs exportations sur les marchés internationaux et à déterminer où sont leurs débouchés.

La liste de ces événements est publiée à la page 3 de ce numéro de *CanadExport*.

Le programme du Mois canadien de l'exportation, qui en est maintenant à sa troisième année, vise à convaincre les Canadiens que les ventes à l'exportation de plus de 112 milliards de dollars qu'ils comptent réaliser cette année ont un effet déterminant sur leur vie et, qu'avec un peu

(Voir page 8: Enormes.)



Dept. of External Affairs  
des Affaires extérieures  
OTTAWA

### DANS CE NUMÉRO:

- Le Canada participera au salon de Hanovre pour y échafauder ses ventes en construction ..... 7
- La S.E.E. facilite l'exportation en Algérie et en Finlande ..... 2
- Les Prix d'excellence à l'exportation décernés à 12 sociétés .. 3
- Nos biquettes font de grosses conquêtes au Brésil ..... 6

## D'ICI ET LÀ

### Conférence sur l'exportation

Des experts fédéraux et provinciaux, spécialisés dans le domaine du commerce extérieur avec les États-Unis, la bordure du Pacifique, l'Europe de l'Ouest et le Moyen-Orient, mettront en commun leurs ressources au profit du monde des affaires lors d'une conférence sur les possibilités d'exportation, qui se tiendra à Toronto, le 22 octobre prochain. Pour tout détail au sujet des inscriptions, téléphoner sans frais au Secrétariat des conférences, au 1-800-267-0422.

### La négociation en Chine

L'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) vient de publier un nouveau document de référence offrant des conseils pratiques sur la négociation de contrats avec les Chinois. Le document, qui découle d'un colloque de l'A.M.C. sur l'exportation, présenté plus tôt cette année, aborde non seulement nombre des obstacles dans les négociations avec la République populaire de Chine, mais se penche également sur leurs tactiques de négociation et leur climat commercial, en plus de présenter plusieurs études sur des sociétés canadiennes qui ont réussi à percer sur ce marché. On peut commander ce document au coût de 15 \$ en écrivant à Publications, The Canadian Manufacturers' Association, One Yonge St., Suite 1400, Toronto (Ontario) M5E 1J9. Tél.: (416) 363-7261.

### Marchés mondiaux

**Nouvelle-Zélande** — Les experts-conseils indépendants ou regroupés en associations qui ont un agent de liaison professionnel en Nouvelle-Zélande et connaissant bien la situation locale et les techniques minières, sont invités à soumissionner le mois prochain pour le projet de mise en valeur de secteur Kopuku du gisement minier de Maramarua, qui comportera notamment l'implantation d'une centrale thermique d'une puissance de 500 MW devant entrer en activité en avril 1995. Le contrat, qui met l'accent sur l'utilisation des services de conseillers néo-zélandais, devrait être accordé en décembre. Il prévoit des études détaillées des possibilités d'approvisionnement de 500 000 tonnes de charbon par an pour chacune des unités de 250 MW. Le contrat comportera également des analyses géologiques, géomécaniques et hydrologiques sur place, l'étude des possibilités d'extraction minière et des études d'infrastructure. Les sociétés et les experts-conseils ont jusqu'à la fin du mois pour manifester leur intérêt. Communiquer avec M. Martin, haut commissariat du Canada, P.O. Box 12-049, Wellington, Nouvelle-Zélande. Tél.: (code de destination 74) 3577, indicatif (DOMCAN NZ 3577).

### Grâce à la S.E.E.

## Nouveau coup de pouce à l'exportation en Algérie

Les sociétés canadiennes intéressées à exporter vers l'Algérie peuvent maintenant profiter d'un accord visant une ligne de crédit de 366,5 millions de dollars, que viennent de renouveler la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et la Banque algérienne de développement.

La ligne de crédit est un service financier spécial en vertu duquel la S.E.E. prête à des banques et institutions financières d'autres pays des montants que ces dernières institutions prêtent à leur tour à des acheteurs de biens et de services canadiens. Comme les taux d'intérêt et les modalités de remboursement sont prédéterminés, les arrangements financiers peuvent se réaliser rapidement.

L'an dernier, la S.E.E. ouvrait une ligne de crédit de 542,5 millions de dollars auprès de la Banque algérienne. Jusqu'à son expiration au début de la présente année, on a tiré 15 affectations d'une valeur totale de 176 millions. La S.E.E. avait déjà ouvert des lignes de crédit en 1973 et 1978, pour une valeur totale de 752,1 millions de dollars.

Les exportateurs canadiens qui voudraient

profiter de cette ligne de crédit peuvent communiquer avec le bureau local de la S.E.E. ou directement avec le siège social, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: 598-2500.

### Percée en Finlande

Un protocole de crédit fournisseur vient d'être signé avec la Finlande, afin de rendre les exportateurs canadiens plus concurrentiels sur ce marché.

Le protocole établit une structure officielle en vertu de laquelle la Société pour l'expansion des exportations achètera des billets à ordre émis à des exportateurs canadiens par des acheteurs finlandais, en paiement de biens et de services.

Pour l'exportateur canadien, cela équivaut à une vente au comptant, car c'est la S.E.E. qui assume le risque de remboursement et se charge de percevoir les billets.

Pour de plus amples renseignements sur le fonctionnement du protocole, communiquer avec la S.E.E.

## Les Japonais misent sur la qualité

Une étude publiée récemment dans le bulletin *Focus Japan* révèle que les produits de haute qualité, de conception originale et empreints d'exotisme font partie du nombre croissant de produits importés s'attirant la faveur du consommateur japonais.

L'étude permet également de constater que les jeunes consommatrices s'intéressent surtout aux automobiles, aux accessoires et aux articles de mode, les jeunes de sexe masculin

### Un Japon appétissant

**Tokyo** — La 11<sup>e</sup> exposition de l'alimentation internationale (FOODEX 86), le nec plus ultra dans son genre, avec ses 1 000 exposants et ses 120 000 acheteurs du monde entier, s'offre à vous sur un plateau d'argent, du 11 au 15 mars prochain.

C'est la cinquième année déjà que le Canada expose à cette rencontre annuelle dans la capitale japonaise.

L'événement tant convoité, aux dires des délégués commerciaux, est idéal pour profiter de l'engouement qui se manifeste dans la gastronomie japonaise à l'endroit des produits transformés importés, un marché annuel évalué à 2,5 milliards de dollars.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer (les premiers arrivés seront les premiers servis), communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8619; ou téléphoner au centre Info-Export.

préférant les stylographes, les vêtements d'altitude sportive, les chaussures, le whisky et les briquets, tandis que la faveur des hommes d'âge moyen va au whisky, aux cravates et aux montres.

Le bulletin indique de plus que les entreprises étrangères n'exploitent pas pleinement les données recueillies lors des missions commerciales. Les exportateurs auraient tout intérêt à intensifier leurs efforts de commercialisation pour renforcer le contact après-vente, implanter des centres d'obtention d'information et ainsi, établir des liens plus étroits avec le consommateur japonais.

Cette publication, intitulée *Focus Japan: Japanese Consumers Prefer Foreign Goods*, est disponible gratuitement auprès du J.E.T.R.O., l'organisme gouvernemental responsable du commerce extérieur du Japon, à Place Bonaventure, étage F, 16 Fundy, Montréal H5A 1C5, tél.: (514) 861-4554; ou 151 Bloor St. W., 7<sup>e</sup> étage, Toronto M5S 1T7, tél.: (416) 962-5050.

Le J.E.T.R.O., vient également de publier une brochure contenant des conseils à l'intention des exportateurs qui s'intéressent au marché japonais des instruments analytiques.

Les importations représentaient en 1983 environ 11 milliards de dollars, soit 2,8 % de plus qu'en 1982. On peut obtenir un exemplaire gratuit de la brochure *Your market in Japan: Analytical Instruments*, en s'adressant au J.E.T.R.O.

# Les Prix d'excellence à l'exportation

Douze sociétés canadiennes seront choisies cette année pour recevoir les Prix d'excellence à l'exportation du Canada, la plus haute distinction dans le domaine au pays.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, annoncera le nom des lauréats le 8 octobre à Montréal, à l'occasion de l'assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation.

Un comité de sélection aura choisi les gagnants parmi plus de 200 candidatures retenues cette année pour les prix.

Le programme des Prix d'excellence, qui

## Le Canada compte bien enseigner la Chine

Le Canada aidera la Chine à améliorer sa production de semences, en lorgnant vers ce qui pourrait devenir un énorme marché d'exportation agricole.

S'inscrivant dans la lignée de nombreuses ententes commerciales et agricoles récentes entre les deux pays, ce projet d'aide au développement agricole de 1,2 million de dollars sera mis en application sur une période de trois ans.

Le projet, financé par l'Agence canadienne de développement international, sera administré par l'Association canadienne du commerce des semences.

Le projet vise à améliorer les procédés de gestion et les techniques d'obtention, de production et de traitement des semences de blé, de maïs et de soja dans les fermes d'État de la province de Heilongjiang.

en est maintenant à sa troisième année, fait partie des événements prévus pour le Mois canadien de l'exportation. Il vise à reconnaître l'excellence en exportation par une mention nationale du gouvernement fédéral.

Les critères de sélection touchent de nombreux aspects du succès à l'exportation, dont une hausse considérable des ventes à l'exportation, des percées sur de nouveaux marchés et le lancement réussi de nouveaux produits d'exportation sur le marché international.

On tient également compte de facteurs

### Voici nos clients

L'an dernier, les exportateurs canadiens ont réalisé des ventes de plus de 112 milliards de dollars sur le marché international. Voici vers quels marchés s'acheminent nos produits, leur valeur respective et le rang que chacun de ces marchés occupe par rapport au total de nos exportations:

	(milliards de dollars)
1. États-Unis	85,05 (75,6%)
2. Asie	9,83 (8,7%)
3. Europe de l'Ouest	8,24 (7,3%)
4. Europe de l'Est	2,49 (2,2%)
5. Moyen-Orient	1,70 (1,5%)
6. Amérique du Sud	1,66 (1,4%)
7. Amérique centrale et Antilles	1,47 (1,3%)
8. Afrique	1,13 (1,0%)
9. Océanie	0,86 (0,7%)

comme la proportion de contenu canadien, l'éventail des marchés, la résistance à la concurrence étrangère et la proportion des exportations par rapport au total des ventes.

Les Prix sont ouverts à toute société résidente du Canada qui exporte des biens ou des services ou qui promeut l'exportation par des moyens comme la commercialisation ou les services bancaires. Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir des formulaires, composer sans frais le numéro d'Info-Export.

## Les universités 'enseignent' aussi les exportations

Les universités canadiennes jouent un rôle de plus en plus important et souvent méconnu dans les exportations canadiennes.

Établissements d'enseignement, elles sont également au premier plan du développement technologique, occupant une place essentielle pour mieux faire connaître les compétences canadiennes à l'échelle internationale.

Les activités de recherche et de développement des collèges et des universités du Canada prendront la vedette, le mois prochain, lors de la Semaine nationale des universités.

Les résultats de ces recherches ont souvent permis à des sociétés canadiennes de percer sur les marchés d'exportation, avec des produits comme les suivants (mis au point par des universités canadiennes):

- Des renifleurs chimiques, utilisés dans les systèmes de surveillance des cargaisons et aux frontières (l'université de Toronto).
- Des tuyaux d'acrylique givré pour transporter la lumière, permettant la création de systèmes commerciaux d'éclairage solaire des bureaux (Colombie-Britannique).
- Une pile rechargeable, au bisulfite de molybdène, qui reste chargée de huit à dix ans, comparativement à seulement quelques mois pour les piles actuelles au nickel-cadmium (Colombie-Britannique).
- Des recherches sur les odeurs dégagées par des insectes nuisibles ont permis de produire une phéromone synthétique contre des insectes nuisibles (Simon Fraser).
- Du matériel pédagogique pour l'enseignement de la programmation, dont les droits ont été achetés par une importante maison d'édition américaine (Acadia).
- Des cours de français informatisés pour le secondaire et l'université (Western Ontario, Calgary et Guelph) commercialisés partout dans le monde.
- Une technique pour déposer de l'or (Western Ontario) devrait se traduire par des ventes d'un milliard de dollars sur le marché mondial de l'électronique.



## Dates et lieux à noter

### Terre-Neuve

**28 sept. 1<sup>er</sup> oct.**: St. John's — Mission d'acheteurs de poisson de Grande-Bretagne, de France, d'Italie, d'Arabie Saoudite et d'Australie. Renseignements: (613) 995-1740.

**15 oct.**: St. John's — Mini-salon commercial et déjeuner de l'Association canadienne d'exportation.

**16 oct.**: St. John's — Colloque sur l'exportation d'un produit. Renseignements: Peter Mikelsons, (709) 772-5511.

### Île-du-Prince-Édouard

**7-12 oct.**: Charlottetown — Exposition dans un centre commercial.

**10 oct.**: Charlottetown — Colloque sur les débouchés en bordure du Pacifique.

**15-19 oct.**: Summerside — Exposition dans un centre commercial.

**16 oct.**: Summerside — Colloque sur la gestion des exportations.

**17 oct.**: Montague — Réunion d'information sur les exportations.

**21 oct.**: Souris — Réunion d'information sur les exportations. Renseignements: Austin Bowman, (902) 566-7441.

**24 oct.**: Charlottetown — Colloque sur l'exportation d'un produit, Banque fédérale de développement et Association canadienne d'exportation. Renseignements: R. Dumont (902) 566-7460.

### Nouvelle-Écosse

**2 et 3 oct.**: Yarmouth — Mission d'acheteurs de poisson de Grande-Bretagne, de France, d'Italie, d'Arabie Saoudite et d'Australie. Renseignements: (613) 995-1740.

**8 et 9 oct.**: Halifax — Colloque sur les marchés en bordure du Pacifique. Renseignements: Dale Blair, (902) 426-7540.

**15 et 16 oct.**: Halifax — Exposé sur l'expansion des exportations et les façons d'accéder aux marchés d'exportation. Renseignements: Philip Rosson, (902) 424-7080.

**29 oct.**: Halifax — Colloque sur les maisons de commerce et le commerce de contrepartie, présenté conjointement par le Conseil des maisons de commerce canadiennes et le ministère des Affaires extérieures. Yarmouth, le 30 oct. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 995-7576.

### Nouveau-Brunswick

**1<sup>er</sup> oct.**: Fredericton — Déjeuner et conférence de presse pour le lancement du Mois canadien de l'exportation.

**1<sup>er</sup>-4 oct.**: Des délégués commerciaux visitent des entreprises du N.-B.

**4 et 5 oct.**: Moncton — Mission d'acheteurs de poisson de Grande-Bretagne, de France, d'Italie, d'Arabie Saoudite et d'Australie. Renseignements: (613) 995-1740.

(La suite page 4.)

## Au calendrier

# Le Mois de l'exportation

(Suite de la page 3.)

- 7 et 8 oct.:** Saint-Jean — Journées du port.  
**15-18 oct.:** Bathurst — Symposium du Nord-Est sur les exportations. Renseignements: J. J. Richard, (506) 857-6435.  
**28 oct.:** Moncton — Colloque sur les maisons de commerce et le commerce de contrepartie, présenté conjointement par le Conseil des maisons de commerce canadiennes et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 995-7576.

## Québec

- Oct.:** Québec — Introduction au commerce extérieur. Renseignements: (413) 692-3853.  
**1<sup>er</sup> oct.:** Montréal — Colloque sur le commerce de contrepartie. Renseignements: Louise Lauzon, (514) 288-9090.  
**2 oct.-4 déc.:** Montréal — Cours: Introduction au commerce extérieur. Renseignements: Gérard Laurin, (514) 873-3136.  
**3 et 4 oct.:** Montréal — Colloque sur les produits agricoles et alimentaires, présenté conjointement par Agriculture Canada et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: D. Rosenthal, (613) 995-1774.  
**6-8 oct.:** Montréal — Assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation. Renseignements: M. Lapointe, (613) 238-8888.  
**7 oct.:** Montréal — Journée de la Hongrie. Colloques et ateliers sur l'économie hongroise. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.  
**9 oct.:** Montréal — Colloque présenté conjointement par le Bureau de Commerce de Montréal et la Société pour l'expansion des exportations.  
**9 oct.:** Sherbrooke — Colloque sur l'exportation, présenté par le ministère de l'Expansion industrielle régionale. Renseignements: G. Hardy, (514) 283-6706.  
**11 oct.:** Montréal — Exposer à une foire commerciale. Renseignements: G. Laurin, (514) 873-3136.  
**16 oct.:** Montréal — Exposé de Douanes et Accise et visite d'un poste douanier. Renseignements: G. Hardy, (514) 283-6706.  
**21 et 22 oct.:** Montréal — Journées techniques de la République démocratique allemande. Exposés et ateliers sur l'industrie. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.  
**25 oct.:** Montréal — Journée de l'exportation au Salon de la P.M.E.  
**29 oct.:** Montréal — L'industrie des pâtes et papier fait la promotion du commerce de l'équipement forestier avec l'U.R.S.S. et l'Europe. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

## Ontario

- Oct.:** Elliott Lake — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Renseignements: Tom Greenwood.  
**Oct.:** Sudbury — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Renseignements: Tom Greenwood, (416) 365-3763.  
**1<sup>er</sup> oct.:** Windsor — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Kitchener le 2 oct. et à Ingersoll le 3 oct. Renseignements: Diane Jobagy, (416) 365-3764.  
**2 oct.:** North Bay — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Sault Ste-Marie le 3 oct. et à Kenora le 7 oct. Renseignements: Tom Greenwood, (416) 365-3763.  
**2 et 3 oct.:** Toronto — Colloque du Conference Board du Canada sur les perspectives économiques pour 1986 et après. Renseignements:

M. Cooper, (613) 746-1261.

- 7 oct.:** Red Lake — Atelier fédéral-provincial sur les exportations. Également à Fort Francis le 8 oct. et à Atikokan le 9 oct. Renseignements: Wayne McLellan, (807) 475-1325.  
**8 oct.:** Fort Francis — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également le 9 oct. à Atikokan et le 10 oct. à Thunder Bay. Renseignements: Tom Greenwood, (416) 365-3764.  
**8 oct.:** Hamilton — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Renseignements: Mo Rifaat, (416) 365-3761.  
**9 oct.:** Toronto — Journée de la Hongrie. Colloques et ateliers sur l'économie hongroise. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.  
**15 oct.:** Cornwall — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Belleville le 16 oct., à Peterborough le 17 oct. et à Lindsay le 18 oct.

## En tête de liste

Principaux produits canadiens exportés en 1984, par ordre d'importance de leur valeur: (milliards de \$)

1. Voitures particulières	13,5
2. Moteurs et pièces	10,1
3. Camions	5,7
4. Papier journal	4,7
5. Blé	4,6
6. Pétrole brut	4,3
7. Bois d'œuvre	4,2
8. Gaz naturel	3,9
9. Pâte de bois	3,8
10. Machinerie industrielle	3,2
11. Produits du pétrole, du charbon	3,1
12. Matériel de télécommunication	2,6
13. Moteurs et pièces d'aéronefs	1,9
14. Aluminium et alliages	1,9
15. Charbon	1,8
16. Machines et matériel de bureau	1,8
17. Poisson et produits de la pêche	1,5
18. Produits chimiques organiques	1,3
19. Métaux précieux en alliage	1,2
<b>Total:</b>	<b>112,1</b>

Renseignements: Vern St. Louis, (416) 365-3762.

- 15 oct.:** Downsview — Colloque sur une stratégie d'exportation pour le Canada. Renseignements: Bernard Wolfe, (416) 667-2359.  
**15 oct.:** St. Catharines — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Flamborough le 16 oct. et à Guelph le 17 oct. Renseignements: Diane Jobagy, (416) 365-3763.  
**16 oct.:** Ottawa — Colloque sur l'amélioration de la position concurrentielle internationale du Canada, par une éducation commerciale innovatrice. Renseignements: J. Denis ou P. Furlletti, Université d'Ottawa, (613) 564-5030.  
**18 oct.:** Cobourg — Colloque sur l'exportation présenté par le ministère ontarien de l'Industrie et du Commerce et le ministère de l'Expansion industrielle régionale. Renseignements: Vern St. Louis, (416) 365-3762.  
**21 oct.:** Simcoe — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Welland le 23 oct. et à Port Colborne le 24 oct. Renseignements: Mo Rifaat, (416) 365-3761.  
**21-23 oct.:** Toronto — L'Association des manufacturiers canadiens explique les principes relatifs aux documents d'exportation. Renseignements: H. Duplitz, (416) 363-7261.

**22 oct.:** Toronto — Exposé sur les débouchés à l'exportation. Renseignements: Davor Martynovich, (416) 963-3346.

**22 oct.:** Gloucester — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Hawkesbury le 23 oct., à Brockville le 24 oct. et à Carleton Place les 24 et 25 oct. Renseignements: Vern St. Louis, (416) 365-3762.

**22 oct.:** Toronto — Colloque sur l'exportation, Banque fédérale de développement et Association canadienne d'exportation. Renseignements: E. Sherwood, (416) 598-0341.

**24 oct.:** Ottawa — Colloque sur l'exportation, Banque fédérale de développement et Association canadienne d'exportation. Renseignements: E. Sonogo, (613) 995-0234.

**24, 27 et 29 oct.:** Toronto — Journées techniques de la République démocratique allemande, exposés et ateliers sur l'industrie. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**24 et 25 oct.:** Ottawa — Conférence (sur invitation) sur les options commerciales du Canada: défis pour les gestionnaires publics et privés. Renseignements: Fred Kirk, (613) 564-4373.

**28 oct.:** Markham — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Également à Ajax le 29 oct., à Vaughan le 30 oct. et à Mississauga le 31 oct. Renseignements: Fred Veenema, (416) 365-3760.

**29 oct.:** Brantford — Colloque et atelier présentés par la Chambre de commerce et le cercle d'exportation. Renseignements: Mo Rifaat, (416) 365-3761.

**31 octobre:** Toronto — Déjeuner-causerie sur la commercialisation internationale.

**31 octobre:** Toronto — Colloque sur la France.

## Manitoba

**Oct.:** Winnipeg — Colloque sur les débouchés commerciaux avec Via Rail et la Urban Transportation Development Corp. Renseignements: Manitoba Industry, Trade & Technology, (204) 945-2466.

**4 oct.:** Winnipeg — Déjeuner-causerie: Exporter, ça rapporte.

**15 oct.:** Winnipeg — Colloque: comment vendre à une foire internationale. Renseignements: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**22 oct.:** Winnipeg — Comment exporter votre produit. Colloque présenté conjointement par la Banque fédérale de développement et l'Association canadienne d'exportation. Renseignements: D. Bettorf, (204) 949-7900.

**25 oct.:** Winnipeg — Colloque sur les maisons de commerce, présenté conjointement par le Conseil des maisons de commerce canadiennes et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 996-3028.

**29 oct.:** Winnipeg — Soirée des prix d'excellence à l'exportation du Manitoba. Renseignements: J. Stewart, (204) 945-2443.

**Saskatchewan**

**29 sept.-1<sup>er</sup> oct.:** Saskatoon — Assemblée annuelle de la Chambre de commerce du Canada. Renseignements: B. Darling, (306) 975-4346.

**3 oct.:** Colloque du mois des exportations du Saskatchewan Export Club. Renseignements: D. Fairlie, (306) 664-9507.

**9 oct.:** Regina — Colloque sur la commercialisation à l'exportation des services en agriculture, des aliments. Renseignements: B. Darling, (306) 975-4346.

**10 oct.:** Saskatoon — Colloque sur la commercialisation à l'exportation dans les secteurs de la technologie de pointe, des machines agri-

## Le Mois de l'exportation

coles, des produits de consommation et des ressources. Renseignements: B. Darling, (306) 975-4346.

**23 oct.:** Saskatoon — Colloque sur l'exportation, présenté conjointement par la Banque fédérale de développement et l'Association canadienne d'exportation. Renseignements: N. Gibson, (306) 975-4822.

### Alberta

**25 sept.:** Calgary — Conférence de presse pour le lancement du Mois canadien de l'exportation.

**1<sup>er</sup> oct.:** Medicine Hat — Déclaration officielle du maire pour le lancement du Mois canadien de l'exportation. Renseignements: John Grantham, (403) 420-2944.

**7 et 8 oct.:** Edmonton — Colloque sur l'exportation des produits agricoles et alimentaires, présenté conjointement par Agriculture Canada et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: D. Rosenthal, (613) 995-1774.

**8 oct.:** Edmonton — Colloque de la Chambre de commerce sur le libre-échange avec les É.-U., les pays en bordure du Pacifique et l'Europe.

**10-13 oct.:** Medicine Hat — Salon annuel du commerce d'automne. Renseignements: John Grantham, (403) 420-2944.

**11 oct.:** — Calgary — Journée de la Hongrie. Colloques et ateliers sur l'économie hongroise. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**15 oct.:** Calgary — Cérémonies du jumelage de Calgary avec Daqing (Chine).

**21-27 oct.:** Lethbridge — Semaine de la petite entreprise, parrainée par la Banque fédérale de développement.

**22 oct.:** Calgary — Petit déjeuner de l'Export Club.

**23 oct.:** Edmonton — Colloques sur les maisons de commerce et le commerce de contre-partie.

**23-26 oct.:** Red Deer — Commerce des produits agricoles. Renseignements: Manitoba Industry, Trade & Technology, (204) 945-2466.

**24 oct.:** Calgary — Colloques sur les maisons de commerce et le commerce de contre-partie. Renseignements: John Grantham, (403) 420-2944.

**24 oct.:** Calgary — Colloque de la Banque fédérale de développement sur l'exportation. Ren-

seignements: L. Litchfield, (403) 230-5930.

**25-27 oct.:** Edmonton — Salon de la petite entreprise. Renseignements: John Grantham, (403) 420-2944.

**30 oct.:** Calgary — Journée technique de la République démocratique allemande; ateliers et exposés sur l'industrie. Renseignements: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**30 oct.:** Calgary ou Edmonton — Colloque sur les achats de la Banque mondiale. Renseignements: John Grantham, (403) 420-2944.

### Colombie-Britannique

**2-4 oct.:** Vancouver — Réunion conjointe des conseils du commerce Canada-Corée. Renseignements: I. Kapoor, (613) 238-4000.

**2-8 oct.:** Cranbrook, Castlegar, Kamloops, Kelowna, Victoria, Nanaimo — Tournée des délégués commerciaux. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**6-9 oct.:** Vancouver — Congrès international sur l'éducation technique et professionnelle. Renseignements: Association des collèges communautaires du Canada, (416) 489-7623.

**8 oct.:** Vancouver — Ateliers de l'Agence canadienne de développement international sur ses programmes, ses points d'accès et ses sources d'information.

**9 oct.:** Vancouver — Conférence nationale sur l'énergie, par le Conseil du commerce Canada-Chine. Renseignements: M. Coleman, (416) 364-8321.

**10 oct.:** Vancouver — Entreprises conjointes et licences en Chine.

**15 oct.:** Burnaby — Colloque sur les restrictions à l'exportation.

**16 oct.:** Victoria — Colloque sur l'exportation de logiciels.

**16 oct.:** Vancouver — Étude sur le transport vers les marchés de l'ouest américain, de Hawaii et de l'Alaska.

**17 oct.:** Vancouver — Colloque sur l'exportation de logiciels. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**21 oct.:** Vancouver — Colloque sur les maisons de commerce, présenté conjointement par le Conseil des maisons de commerce canadiennes et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: M. Reshitnyk, (613)

995-7576.

**21-23 oct.:** Vancouver — Salon du commerce international et de l'information commerciale de Vancouver, présenté conjointement par le Vancouver Board of Trade et la Banque fédérale de développement (B.F.D.). Renseignements: Board of Trade ou B.F.D., (604) 687-1300.

**22 oct.:** Vancouver — Colloque sur le commerce de contrepartie, présenté conjointement par l'Association canadienne d'exportation et le ministère des Affaires extérieures. Renseignements: M. Reshitnyk, (613) 995-7576.

**22 et 23 oct.:** Vancouver — Colloque sur l'exportation d'un produit, présenté conjointement par l'Association canadienne d'exportation et la Banque fédérale de développement (B.F.D.). Renseignements: B.F.D., (604) 687-1300.

**23 oct.:** Vancouver — Présentation des prix d'excellence à l'exportation de C.-B. pour 1985 par le ministre du Commerce extérieur de C.-B., M. Don Phillips. Renseignements: Victoria.

**24 oct.:** Vancouver — Colloque sur les aspects culturels du commerce avec l'Asie.

**25 oct.:** Vancouver — Colloque sur l'entreprise conjointe, présenté par le C.C.T.C. et le MEIR.

**28 oct.:** Vancouver — Colloque sur les débouchés en Alaska. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**29 oct.:** Prince George — Visite de délégués commerciaux. Renseignements: B. Inkpen, (604) 562-4451.

**29 oct.:** Vancouver — Colloque sur les achats de la Banque mondiale.

**30 oct.:** Vancouver — L'Expo 86 et les gens d'affaires. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

### Territoires-du-Nord-Ouest

**3-6 oct.:** Alaska — Mission commerciale des T.-N.-O. en Alaska.

**7-10 oct.:** Yellowknife, Hay River, Frobisher Bay, Inuvik, Rankin Inlet — Colloques sur l'exportation. Renseignements: Elizabeth Thomas, (403) 920-8575.

### Yukon

**4-9 oct.:** Alaska — Mission commerciale du Yukon en Alaska. Renseignements: Larry Bagnell, (403) 668-4655.

# Le Canada sur la scène internationale

En octobre, des exportateurs canadiens participeront à de nombreux salons internationaux, de façon autonome ou avec l'aide du ministère des Affaires extérieures ou de leur gouvernement provincial. Voici une liste partielle de ces activités:

### États-Unis

**6-9 oct.:** — 58<sup>e</sup> Salon du contrôle de la pollution des eaux (équipement de filtration pour services municipaux). Kansas City. Renseignements: D. Paterson, (613) 993-5911.

**18-27 oct.:** — Salon international des biens d'équipement, Cleveland (Ohio). Renseignements: L. Samuel, (216) 771-0150.

**22-24 oct.:** — Équipement spécialisé, ingénierie et usines, Charlotte (Caroline du Nord). Renseignements: B. Siskind, (416) 965-5704.

**22-25 oct.:** — Salon international de l'équipement spécial et des manufacturiers de l'automobile, Las Vegas (Nevada). Renseignements: D. Paterson (613) 993-5911.

**29-31 oct.:** — Westpack 85, exposition de l'emballage de l'Ouest, Anaheim (Californie). Renseignements: R. Winter, (613) 993-5911.

**30 et 31 oct.:** — Exposition et congrès fédéraux de la bureautique, Washington (D.C.).

### Europe de l'Ouest

**4-10 oct.:** — Electronica 85, Copenhague (Danemark). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**9-14 oct.:** — 37<sup>e</sup> salon international du livre, Francfort (R.F.A.). Renseignements: L. Ford, (613) 996-5554, ou M. Dagenais, (514) 873-5027.

**12-17 oct.:** — Anuga (poisson et autres produits alimentaires), Cologne (R.F.A.). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5554.

**22-27 oct.:** — SIFEF (énergies futures), Toulouse (France). Renseignements: Promosalons, (514) 861-7841, (416) 977-7320.

### Europe de l'Est

**30 sept.-7 oct.:** — Foire internationale de Plovdiv (Bulgarie). Renseignements: J. Harman, (613) 996-5554.

**19-27 oct.:** — Foire internationale de Bucarest (Roumanie). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5554.

### Moyen-Orient

**20 et 21 oct.:** — Saudi Safety (sécurité et incendies), Djedda (Arabie Saoudite). Renseignements: Janeen Barnhart, (416) 626-5219.

**20-24 oct.:** Saudi Build/Saudi City (services, équipement et matériaux de construction), Riyad (Arabie Saoudite). Renseignements: T. Brophy, (613) 990-5984.

### Amérique latine et Antilles

**27-31 oct.:** — Congrès et exposition des mines au Mexique, Mazatlan (Mexique). Renseignements: M. Patrick, (613) 996-2268.

**30 oct.-11 nov.:** — Fisa 85 (exploitation forestière, scieries et équipement agricole), Santiago (Chili). Renseignements: P. Schutte, (613) 996-5358.

### Asie et Pacifique

**21-25 oct.:** — Salon commercial et industriel de Hong Kong.

**29 oct.-2 nov.:** — Deuxième salon indonésien de l'électricité (électronique et génie électronique, production électrique), Djakarta (Indonésie). Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.

**Octobre:** — Tokyo Motor Show, Japon. Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.

**17-22 oct.:** — Salon de l'électronique du Japon, Osaka. Renseignements: R. McCague, (416) 965-5701.

# Le Canada fait des « miracles » en Mer Rouge

Répondre aux exigences du client, tant sur le plan produit que prix, tout en y mêlant une forte dose de persévérance, voilà la clef du succès en exportation.

C'est bien la formule qu'a fait sienne une société de Vancouver, la International Sea Equipment, pour se lancer en Égypte.

La région de la Mer Rouge en Égypte offre en effet d'énormes possibilités touristiques.

On y trouve tous les attraits : des kilomètres de plages de sable radieux, une mer limpide

et propre, des récifs de corail d'une beauté remarquable et, bien sûr, du soleil.

Tout ce qu'il faut pour en faire un paradis touristique. Tout... sauf l'eau. L'eau fraîche, bien entendu.

La solution qui s'offre consiste, évidemment, à dessaliner l'eau de mer. Mais c'est un procédé très coûteux.

Voilà précisément où entre en scène la International Sea Equipment.

Tout d'abord, elle se trouve un partenaire

égyptien, puis un financier saoudien, pour enfin proposer aux autorités de la région de faire construire par le secteur privé les usines de dessalaison, ce qui leur permettra d'obtenir des redevances des nombreux clients qui ne manqueront pas d'affluer dans la région.

C'est ainsi que la société de Vancouver se voit garantir immédiatement une forte somme pour l'utilisation de son équipement, puis des revenus à long terme en tant que conseiller technique des exploitants de l'usine.

## Coopération accrue canado-japonaise

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Sinclair Stevens, annonçait récemment la promotion de la coopération industrielle entre le Canada et le Japon, en particulier dans les secteurs de la micro-électronique, de la céramique et des systèmes perfectionnés de fabrication.

Cette entente de coopération industrielle, signée lors de la visite de M. Stevens au Japon au début du mois, devrait favoriser l'échange de technologie entre les deux pays au niveau du secteur privé.

Ainsi, M. Stevens citait comme exemple de ce genre de coopération la possibilité d'implanter une entreprise conjointe Suzuki-General Motors au Canada pour la production d'automobiles.

Le secteur de la céramique est également très intéressant, car le Canada possède en abondance pour produire de la céramique brute, sur laquelle travaillent de nombreuses sociétés japonaises.

Les Japonais étudient aussi la possibilité d'acheter un réacteur nucléaire Candu et des Challenger de Canadair.

## Des contrats planent au-dessus de la Chine

(Suite de la première page.)

un avantage marqué pour les applications agricoles au tiers-monde ou les loisirs.

Le WT-12 n'est pas non plus limité à la pulvérisation agricole; il peut facilement être converti pour des tâches comme les cours de vol, les missions de sauvetage, les patrouilles policières, la photographie aérienne, l'entretien des couloirs de pipelines ou de lignes de transmission ou l'observation du bétail ou de la faune.

L'accord sino-canadien constituait également une première à un autre chapitre, car jusqu'aujourdhui l'industrie aérospatiale chinoise n'avait négocié que des ententes de licence avec des géants comme Boeing et IBM. Il s'agit ainsi du premier accord d'entreprise conjointe signé avec une entreprise occidentale du secteur; une petite entreprise qui plus est.

Selon le vice-président de la Talanczuk, M. Andriy Semotiuk, les Chinois n'ont pas indiqué pourquoi leur entreprise avait été sélectionnée pour ce contrat qui ouvre des portes à l'industrie canadienne.

Le contact initial est venu de la China Trade Corporation International Ltd. (CTC), de Rutherford (Connecticut), une société qui

## Grosses conquêtes de nos biquettes

Le mois dernier, malgré leur apparence peu attrayante, 51 chèvres du Canada ont réussi à séduire les éleveurs de chèvres du Brésil à Salvador.

Pendant les cinq jours de l'exposition dans la ville côtière, les traits singuliers des chèvres n'ont pas manqué de surprendre certains éleveurs de la région. La santé et la productivité des chèvres leur ont toutefois valu un franc succès.

Selon nos délégués commerciaux à Sao Paulo, la facilité d'adaptation des chèvres dans leur nouveau milieu sud-américain a sans aucun doute contribué à attirer les acheteurs et, par conséquent, on envisage la vente de 200 têtes de plus cette année.

Une association d'éleveurs de moutons et de chèvres de la région s'intéresse également à la technique canadienne de production de fromage à partir du lait de chèvre et à l'insémination artificielle. Cette année seulement, le Brésil a besoin de jusqu'à 1 000 doses de sperme de chèvre.

s'occupe de promouvoir le commerce avec la Chine.

La CTC, qui a des contacts avec des hauts fonctionnaires chinois, recherche des projets qui conviennent à la Chine.

Après ce premier contact, la société d'Edmonton a appris au bout de quelques semaines seulement que le gouvernement chinois s'intéressait au projet. MM. Talanczuk et Semotiuk se sont alors rendus à Beijing en février, et en mai, c'était au tour d'un groupe d'ingénieurs chinois de visiter Edmonton. L'accord final était signé officiellement en août, à l'occasion d'une grande cérémonie à Beijing.

Le délai d'à peine six mois entre la première visite et la signature de l'accord est presque un record.

Au cours des discussions, les Canadiens ont pu se rendre compte que les négociateurs chinois avaient un horaire épuisant, avec des séances de négociations qui duraient vingt heures pour reprendre à peine quatre heures plus tard.

Le nouvel appareil sera construit à Beijing, avec de la main-d'œuvre et des matériaux chinois, tandis que la société canadienne s'occupera de la commercialisation mondiale des appareils complétés.

## Programmes à l'intention des petites sociétés

(Suite de la première page.)

Cette police devrait ainsi élargir le marché de l'exportation pour les agriculteurs. En plus, elle est adaptée aux caractéristiques propres aux transactions de produits agricoles en vrac : volume élevé, faible marge de bénéfice et ventes rapides au comptant.

Parmi ces autres fonctions, la police d'assurance offrira une protection de 100 % contre les risques politiques et de 95 % contre les risques commerciaux, une importante innovation si on tient compte de la proportion de 90 contre 10 % en vigueur auparavant.

Deux nouvelles polices d'assurance, conçues en particulier pour protéger les exportations vers les États-Unis, s'appliqueront également à partir du 1<sup>er</sup> octobre.

La nouvelle police d'assurance contre les risques commerciaux sur le marché est conçue pour les petites entreprises canadiennes dont les ventes annuelles (exportation et au pays) se chiffrent au-dessous de 5 millions de dollars.

Quant à la police d'assurance contre les risques commerciaux sur le marché américain, elle s'adresse aux grandes entreprises qui exportent aux États-Unis. Flexible, elle permet à l'exportateur de déterminer le coût de la police et fournit un choix de franchises lorsque la société fait affaire sur le marché américain.

On peut se procurer des renseignements supplémentaires auprès des bureaux régionaux de la S.E.E. ou au siège social, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9, tél. : (613) 598-2500.

## EN-VOLÉE RECORD

Un contrat de ventes dont le total pourrait friser les 200 millions de dollars permettra à la de Havilland Aircraft of Canada Ltd. d'établir deux nouveaux records.

La vente de 10 appareils Dash 8 à la Horizon Air de Seattle (Washington) représente, à 94,5 millions de dollars, la plus importante transaction avec un client unique de la société, en plus d'être la plus grande commande commerciale pour l'un des appareils fabriqués par la société.

Si la Horizon exerce son option d'achat visant 10 autres ADAC avec leurs pièces de rechange, le total des commandes s'approcherait de 200 millions de dollars.



### Salon de l'électronique

# Un circuit ouvert aux possibilités au Moyen-Orient

Riyad — Les sociétés canadiennes intéressées à se tailler une place sur le plus important marché du matériel de télécommunication du Moyen-Orient sont invitées à participer à la première foire jamais mise sur pied dans le domaine des communications en Arabie Saoudite, au début de l'année prochaine.

Appuyée officiellement par le ministère des Postes, des Télégraphes et des Téléphones de l'Arabie Saoudite, l'Exposition de systèmes de communication et de bureautique (SAUDICOMMUNICATIONS 86) se tiendra du 26 au 30 janvier et mettra l'accent sur les télécommunications, les communications d'affaires et les communications mobiles et de sécurité.

L'événement offrira aux experts canadiens en communication l'occasion en or d'avoir accès à ce marché des télécommunications, marché qui connaît une croissance accélérée. Ainsi, 8 milliards de dollars US viennent tout juste d'être alloués au domaine des télécommunications dans le cadre du quatrième plan quinquennal (1986-1990) qui sera également lancé l'année prochaine.

Les débouchés offerts grâce au plan vont de l'expansion du réseau téléphonique national et l'installation de liens téléphoniques avec l'étranger et de télécommutateurs ou de concentrateurs numériques à l'introduction de systèmes de radio pour abonnés avec codes régionaux.

Le nombre de personnes présentes à l'exposition, les acheteurs principaux du secteur public et privé, devrait augmenter considérablement étant donné que la troisième Exposition d'ordinateurs et d'infographie (SAUDI-COMPUTER 86) se tiendra simultanément au

## L'occasion d'échafauder des ventes

Hanovre — Aux mordus de la construction, Hanovre offre tout un salon.

C'est en effet dans cette ville allemande qu'aura lieu, du 12 au 19 février, l'un des plus importants salons de la construction d'Europe, fréquenté par plus de 200 000 visiteurs professionnels.

Le salon CONSTRUCTA 86 mettra en vedette un grand nombre de catégories de produits, dont les charpentes, l'apprêt, les systèmes préfabriqués, les produits protecteurs et chimiques.

On y trouvera également divers services, depuis le génie civil, la consultation jusqu'à la planification et les finances.

Le salon, qui a lieu tous les quatre ans, avait attiré plus de 1800 exposants de 29 pays lors de l'édition de 1982, y compris 8 sociétés canadiennes.

C'est d'ailleurs le stand canadien, érigé entièrement en ossature de bois, qui fut le 'clou' de la foire, attirant nombre de visiteurs s'intéressant aux méthodes canadiennes de construction à ossature de bois.

A titre d'indication du grand succès rem-



Centre des expositions de Riyad.

Le Royaume est bien déterminé à adopter la technologie informatique la plus avancée. On estime, par ailleurs, que le marché d'Arabie Saoudite pour les ordinateurs et les périphériques dépasse à lui seul plusieurs centaines de milliards de dollars US.

Voici quelques-uns des produits qui seront exposés lors de cet événement : câbles, fibres optiques, ordinateurs, équipement de transmission de données, courriers électroniques, microprocesseurs, systèmes de radio mobiles, périphériques, communications satellites et radios, logiciels, équipement de télécommunication, téléphones, téletext, vidéotex et traitement de texte.

Les sociétés qui désirent réserver un espace à l'exposition doivent communiquer directement avec le représentant canadien, M. Derek Complin, à Unilink, au (416) 291-6339.

Pour plus de renseignements sur les foires ou sur la participation, communiquer avec Mme Terry Brophy, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984; ou téléphoner au centre Info-Export.

porté au salon, les sociétés canadiennes s'attendaient à des commandes de plus de 3 millions de dollars.

Nos participants comptaient également engager 16 représentants de ventes suite aux plus de 1000 demandes sérieuses de renseignements reçues d'acheteurs allemands et autres.

Au salon 86, le Canada mettra de nouveau l'accent sur son expertise en tant que premier exportateur de bois d'œuvre et de contreplaqué ainsi que sur sa prééminence dans l'exportation de maisons préfabriquées à base d'ossature de bois.

Nos exposants avaient également découvert au dernier salon d'excellents débouchés à leurs produits en Allemagne qui venait de s'engouer pour le bricolage.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Le Canada se rue sur Panama

La ville de Panama — Panama, le Hong Kong de l'Occident qui connaît une expansion sans pareille, est sur le point de devenir l'un des marchés les plus prospères de l'Amérique latine.

C'est à Panama que se tiendra au début de l'année la quatrième édition de l'attrayante Exposition commerciale internationale (EXPOCOMER 86). De 136 en 1983, le nombre est passé cette année à 710 exposants venus de 31 pays.

Il s'agissait d'ailleurs cette année de la première participation à part entière du Canada à la foire. Mais les 13 sociétés présentes à l'occasion se sont montrées si enthousiastes en ce qui concerne les débouchés sur le marché pour leurs produits qu'elles ont toutes décidé d'y retourner l'année prochaine, soit du 12 au 17 mars.

Outre la nourriture, les boissons, les spiritueux et le tabac, un large éventail de produits sera en montre : vêtements, chaussures, matériaux de construction, appareils électriques, mobilier, articles de sports, jouets, bijoux, cosmétiques, ordinateurs et micro-ordinateurs, ainsi que des services bancaires.

Pour plus de renseignements sur la foire (où les ventes ont atteint 60 millions de dollars US cette année) ou sur la façon d'y participer, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-6921; ou appeler le centre Info-Export.

## Le vent dans les voiles en Louisiane

La Nouvelle-Orléans — Les feux de la rampe de la Nouvelle-Orléans vous fascinent ?

Alors pourquoi ne pas faire partie d'un des spectacles les plus éblouissants de l'industrie de la navigation aux États-Unis, l'hiver prochain ?

Pour faire place au nombre sans cesse croissant de ses participants, le International Work Boat Show, prévu du 9 au 12 janvier, se transportera au Centre des congrès de la Nouvelle-Orléans, conçu à l'origine pour accueillir le Grand salon de l'exposition internationale de 1984.

On prévoit une assistance accrue cette année pouvant atteindre environ 500 exposants et 13 000 acheteurs.

D'ailleurs, par analogie au succès remporté par le Canada lors de sa première présence à la foire cette année, et ses ventes projetées de 29 millions de dollars, notre pays risque de voguer toutes voiles dehors et doubler sa participation l'année prochaine.

Pour plus de renseignements sur la foire ou la façon d'y participer (les dates limites sont imminentes), communiquer avec M. Keith Munro, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM) ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

# Rien de tel que le marché américain!

(Suite de la première page.)

On cherche surtout à venir en aide aux sociétés qui n'ont pas de responsable affecté uniquement à l'acheminement des produits et à celles qui désirent connaître des options de transport plus économiques pour améliorer leur situation concurrentielle et leurs bénéfices.

Au chapitre du transport vers un marché extérieur, l'étude indique clairement que le marché américain offre aux exportateurs canadiens des avantages inégalés à plusieurs niveaux: le marché élevé de transporteurs disponibles, la fréquence et les options de transport direct et indirect, le coût relativement bas de l'expédition grâce à la proximité du marché, la facilité et l'économie relative des communications, la simplicité des documents pour l'exportation et l'identité des pratiques commerciales.

D'après le rapport, les treize États de l'Ouest américain, soit l'Arizona, la Californie, le Colorado, l'Idaho, le Montana, le Nevada, le Nouveau-Mexique, l'Oklahoma, l'Oregon, le Texas, l'Utah, l'État de Washington et le Wyoming, ainsi que l'Alaska et Hawaï, offrent d'excellents débouchés commerciaux, en particulier pour les entreprises d'Alberta et de Colombie-Britannique.

La population de ces quinze États s'est accrue à un rythme de 2,4% par an, passant d'un total de 49 millions d'habitants en 1970 à 60,5 millions en 1980, ce qui en fait un marché plus qu'intéressant pour les exportateurs canadiens.

On rappelle aux nouveaux exportateurs qui s'intéressent à ces marchés de ne pas négliger

les principaux documents douaniers exigés des deux côtés de la frontière, un aspect que le rapport étudie d'ailleurs.

Les manufacturiers de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et du Yukon sont déjà très actifs sur le marché américain, avec des exportations évaluées à près de 15 milliards de dollars l'an dernier. L'Alaska, Hawaï et les treize États de l'Ouest étaient la destination de près de 45% de ces exportations, soit une valeur de 6,6 milliards.

On se penche également dans cette étude sur les pratiques de transport et de distribution de quelques sociétés d'Alberta et de Colombie-Britannique, qui ont réussi à vendre leurs produits sur les marchés américains.

L'une de ces entreprises, un fabricant d'équipement d'emballage de Colombie-Britannique, connaît, partout aux États-Unis, un succès remarquable attribué à ses recherches poussées sur ses transporteurs éventuels.

L'entreprise suggère de poser entre autres les questions suivantes à tout transporteur éventuel:

- Le transporteur offre-t-il un service direct du vendeur au client, pour ainsi limiter les dommages causés par la manutention?
- Le transporteur offre-t-il des remorques couvertes, pour protéger la cargaison des éléments, et a-t-il la réputation de livrer les produits sans dommages?
- Peut-on se fier au délai de transport indiqué?
- La compagnie peut-elle retracer les expéditions par ordinateur?
- Le transporteur a-t-il un représentant local

qui puisse répondre à vos besoins et régler les problèmes le cas échéant? L'expérience d'autres exportateurs fournit de précieux conseils et suggestions, entre autres:

- Faire appel à de plus petits transporteurs pour obtenir des tarifs plus avantageux.
- Utiliser les services de camionneurs qui, règle générale, retournent aux États-Unis sans cargaison (une société de mousse de sphaigne expédie la plupart de ses exportations dans des camions qui ont amené des fruits et des légumes des États-Unis).
- Ne jamais s'engager à livrer un produit à un prix déterminé avant de s'être entendu avec un transporteur au sujet des tarifs, car ils changent rapidement.
- Un important manufacturier canadien a signé un contrat d'exclusivité avec une société américaine de camionnage, en échange d'un escompte spécial.

Il s'agit de la deuxième grande étude sur le transport vers des marchés américains précis que publie le ministère des Affaires extérieures cette année. Elle sera distribuée sous peu aux manufacturiers canadiens et aux organismes d'exportation.

La première étude portait sur les façons de simplifier le transport vers les marchés lucratifs du «Sun Belt» américain, soit l'Alabama, l'Arkansas, la Floride, la Georgie, la Louisiane, le Mississippi, la Caroline du Nord et la Caroline de Sud, le Tennessee et le Texas.

Pour de plus amples renseignements sur ces études, composer sans frais le numéro d'Info-Export du ministère des Affaires extérieures, le 1-800-267-8376 (en Colombie-Britannique, le 112-800-267-8376).

## Énormes possibilités d'exportation

(Suite de la première page.)

d'effort, elles pourraient atteindre des sommes bien plus importantes.

Ce programme regroupe les efforts d'un

### Le Vatican s'informatise

La bibliothèque du Vatican a choisi une société canadienne pour passer du Moyen-Âge à l'an 2000.

La bibliothèque vient en effet de signer une entente avec la filiale française de la Geac Computer Corp. Ltd. de Markham (Ont.), en vue d'acquiescer le système d'information de bibliothèque de la société.

Ce contrat de 600 000 \$ permettra d'automatiser les fonctions de catalogue, d'acquisition et d'administration de la bibliothèque. Le nouveau système remplacera des procédés manuels mis au point depuis la fondation de la bibliothèque en 1475.

Ce premier contrat pourrait en entraîner d'autres de l'ordre de 5 millions de dollars pour l'automatisation de 22 autres bibliothèques religieuses dans la région de Rome.

éventail d'associations et de groupements d'affaires locaux, provinciaux et nationaux, des gouvernements fédéral et provinciaux, des syndicats, des exportateurs et même des milieux culturels et universitaires canadiens.

Selon M. Kelleher, tous ces intervenants de partout au Canada ont en commun l'objectif d'augmenter nos exportations. Le Canada est en effet l'un des pays du monde qui dépend le plus de ses exportations. Son avenir repose donc sur sa capacité d'accroître et d'améliorer ses échanges internationaux et sa position concurrentielle.

Bien que nos ventes à l'exportation aient connu des fluctuations marquées au cours des six premiers mois de l'année, les échanges du Canada sur la scène internationale sont toujours à la hausse.

Fin juin, le surplus commercial du Canada dépassait les 10 milliards de dollars, avec une moyenne de ventes mensuelles à l'exportation de 10 milliards depuis le début de l'année.

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
Télex : 053-3745 (TEIC) Indiatif : External Ott.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (SCI)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

ISSN 0823-3349

# Canada

PAI  
EA  
CIG  
#18  
3  
DOCSC.2

# Canada Export

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada  
VOL. 3 NO. 18  
OCT. 7, 1985

## Export excellence pays off for 12 companies

Twelve Canadian companies — exporting a range of goods and services from nuclear generators to pork and technical expertise — have been selected this year's top Canadian exporters.

The firms were named recipients of Canada Export Awards by International Trade Minister James Kelleher during ceremonies this week at the Canadian Export Association's annual meeting in Montreal.

They were chosen by selection committee for their demonstrated excellence in exporting from more than 200 entries for this year's awards — Canada's highest



export distinction. The firms, according to Trade Minister Kelleher, set a standard of skill and excel-

lence "the rest of us must aspire to if we are to succeed in world markets."

They were chosen according to a number of areas of export achievement, including significant increases in export sales, success in breaking into new markets, and success in introducing new export products into world markets.

The awards committee also considers such achievements as levels of Canadian content, range of markets, holding markets against foreign competition and the ratio of a firm's exports to total sales.

Turn to Page 6 — Meet

## 'Silent Sam' woos Japanese market

Schenley Canada Inc.'s Silent Sam vodka has become the company's first 'white goods product' to find a market in Japan.

Donald McNaughton, president of the Montreal-based distillery, describing the sales as "an export breakthrough," says it will help the company enter the Hong Kong, Thailand and Singapore markets.



'Silent Sam' 'A breakthrough'

Schenley is marketing its premium vodka in Japan through a five-year agreement with Suntory Ltd., a major Japanese distiller and food products company that had sales last year of about \$3.5-billion.

The contract, "really a shot out of the blue," says McNaughton, is for an unspecified quantity of vodka but Schenley expects to sell about 100,000 bottles a year, which represents about \$200,000 in sales.

McNaughton, whose company's Golden Wedding Canadian whisky is already self-

Turn to Page 6 — Exports

## Exploratory talks could begin in '86

# New U.S. trade deal sought

Canada plans to negotiate the broadest possible package of mutually beneficial reductions in tariff and non-tariff barriers in its pursuit of a new trade agreement with the United States, says Prime Minister Brian Mulroney.



Mulroney

The prime minister announced this country's intention to seek new trade agreement with the U.S. late last month in

the House of Commons. The decision is seen as a cornerstone of the government's economic renewal program which considers trade a key to stimulation of that renewal.

The initiative is just one of a number his government is following both at the multi-lateral and bilateral levels.

"Throughout our history, trade has been critical to Canada's livelihood," the prime minister told the House of Commons. "Now, almost one third of what we produce is exported. Few countries in the world are so dependent on trade. And trade, simply, means jobs."

What Canada needs, the prime minister told the House, is a fairer and more predictable trade relationship with the United States.

"At stake are more than two million jobs which depend directly on Canadian access to the USA market."

Turn to Page 3 — Barriers

## Trade committee chairman chosen

Walter Light, chairman of the executive committee of Northern Telecom Ltd., has been named chairman of a newly-created private sector Trade Advisory Committee.

Principal role of the trade committee, according to International Trade Minister James Kelleher, will be to provide a two-way information flow between government and private sector on multilateral and bilateral trade policy issues.

Kelleher said the decision to establish the committee "responds to the wish of the business community and others to have a more formal mechanism for regular consultation on trade matters with the government."

The trade minister said the establishment of such a consultative process "will meet our urgent need to prepare for the trade development and negotiation challenges that lie ahead."

In the course of its work, it is expected

Turn to Page 3 — Sectoral

## WEATHER BEATER

Climatic conditions can make life tough for anyone in the forage/feed business in Iceland. At least, until recently when a Brampton, Ont. seed company — Aseco Inc. — came to the rescue with its exports of a new, tougher forage grass. The grass, called Bering Hairgrass, originates in Alaska and is quickly becoming a rising star in Iceland forage circles.

### INSIDE:

- Prospects for good for sales as Australia enters major agricultural growth period ..... 2
- Marketing opportunities around the world ..... 2
- This do-it-yourself show could do it for your sales ..... 5
- Canada is exporting expertise to Caribbean ..... 6

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### South Korean ties strengthen

In a move to further two-way trade, which last year totalled some \$2-billion, Canada and South Korea have agreed to establish a joint government council for economic and industrial co-operation. Memoranda on setting up the council have been exchanged between the two countries.

## Marketplace

**Athens** — The Hellenic Atomic Energy Committee has issued tenders for a wide range of laboratory equipment valued in excess of \$440,000. Among the many items required are a scanning electron microscope, a super speed refrigerated centrifuge, a liquid scintillation counter, and a spectrum analyser satellite earth station receiver. Post here can forward, at cost of \$45-\$50, complete tender documents. Interested companies should contact immediately the Canadian Embassy. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Cairo** — A tender has been issued here to supply the City of Ramadan with virtually everything required for a modern sewage pumping station. The contract also includes the supply, construction, maintenance and handing over of the pumping station, as well as the supervision of maintenance and a one-year guarantee of the work performed. Interested Canadian companies seeking details, should contact immediately the Canadian Embassy in Cairo. Telex: (Destination code 91) 9-2677. (CANCAR UN).

**Amman** — The Jordanian Electricity Authority has issued tenders for the supply of distribution transformers and a distribution board for low voltage. The latter, tender number 55/85, requires a bid bond of \$17,000 and costs \$52. The bid bond for the distribution transformers, tender number 56/85, is \$5,000 and costs \$35. Closing date for both tenders is Oct. 29. Post here will forward documents, billing later through External Affairs in Ottawa. Contact Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

The Jordanian Ministry of Public Works, through a World Bank-financed project, will issue a tender later this year for the supply of road maintenance equipment. Included are traffic volume meters, radioactive instruments for road-testing conditions, and nuclear moisture density meters. Interested firms should send their catalogues to the post in Amman, which will forward tender documents when issued. Address as above.

## Australian agriculture shines

# It's fair dinkum in Outback for Canadian farm machinery

Australian agriculture is entering a period of major growth, according to reports from Canadian trade officials in Sydney.

And prospects for Canadian farm equipment sales, as a result, have never looked better.

But it's not only the surging implement sales in that country that's enhancing prospects for Canadian machinery manufacturers. It's this country's growing reputation as a reliable supplier of state of the art equipment, trade officials suggest.

Striking similarities — from soil types to moisture availability — between prime farming areas in Australia and Western Canada, also stand Canadian implement manufacturers in particularly good stead Down Under.

Canada has been exporting farm equipment to Australia since the turn of the Century when the predecessors of Massey-Ferguson first sold to that country. The major Canadian push, however, didn't really begin until a decade ago when such firms as Versatile Farm Equipment and Leon's Manufacturing took a long hard look at market prospects.

From a very small base, Canadian manufacturers have parlayed annual Australian sales to almost \$40-million.

Trade officials say the marketing march was led by Versatile whose bright red four-

wheel drive tractors are seen as virtual ambassadors for Canada throughout the Australian countryside. Versatile is now the largest vendor of four-wheel drive tractors in Australia.

Other companies have also been successful in penetrating the market for tillage equipment with a program based on Canada as a source of dryland farming equipment.

Leon's Farm Equipment, Morris Rod Weeder and Riteway Farm Equipment have all made major inroads into the Australian market and opened local subsidiaries in that country. Other firms that have found success include MacDon for harvesting equipment, Vertec for grain dryers, Westfield, Farm King for grain handling equipment, and Baker for electronic monitors.

More than 40 Canadian companies were scheduled to take part at government-sponsored stands at six Australian field days this fiscal year, according to trade officials who say that virtually all the firms enjoying success in that market today received marketing assistance from federal and provincial governments.

A number of the firms have also set up local subsidiaries in Australia through External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD), to tap into a market "that's growing daily."

## Foreign technology 'crucial'

# Technology acquisition to build exports

The federal government plans to use its embassies and consulates abroad to help Canadian firms acquire foreign technologies for use in job creation here and for improving their competitiveness in international markets.

"The flow of foreign technology into Canada, its speedy adoption, adaption and enhancement and diffusion throughout the country are crucial for Canadian economic growth," according to International Trade Minister James Kelleher who announced the new measure last week.

This is in line with the accord reached at the First Ministers' Conference in Regina last February, Kelleher said, that expansion and upgrading of Canada's mix of exportable products by the encouragement of technology acquisition would form an important component of a national export strategy.

Not only is the production of high technology important, the minister said, "but even more important is how we use tech-

nology — to produce attractive goods and services at the price and quality levels demanded by the marketplace."

Canadian firms will be able to make use of the services of six technology development officers — locally engaged — in London, Stockholm, Bonn, Tokyo, Boston and Atlanta. Those officers will search for technology in response to specific requests by Canadian companies and organizations.

## Canada wins 3% of Asian Bank work

Canadian companies won \$27.4-million (U.S.) in Asian Development Bank contracts last year — less than three per cent of the total value of contracts given out by the bank. The bank awarded \$57-million (U.S.) in consulting contracts with more than 12.5 per cent, or \$7-million (U.S.) of that going to Canadian firms. In goods and services, 11 Canadian firms bid successfully on 19 contracts worth more than \$20-million (U.S.).

# 'Barriers growing more ingenious, insidious'

Continued from Page One

Last year, Canadians sold more than \$85-billion worth of products in the huge U.S. marketplace — close to 76 per cent of this country's total export production for the year.

The prime minister said he will meet with U.S. President Ronald Reagan next spring to review progress of discussions as well as prospects for a new trade agreement.

"For half a century Canada has pursued consistently a policy of trade liberalization," Mulroney said, yet protectionist barriers "grow more numerous, more ingenious and more insidious all the time."

"Sometimes these measures are aimed directly at Canadian products or services; often they are aimed at others, but catch us in the process."

The prime minister said his government will be pursuing clear goals in its talks with the U.S. Canada's political sovereignty, its unique cultural identity, social programs and linguistic character, will not be at issue during the negotiations, he said.

"The need to secure our access to the United States market was the dominant theme of representations made in all parts of the country to the minister for

**'We are beginning a process of purely commercial negotiation . . . our political sovereignty is not at issue'**

— PM



international trade during his extensive consultations last spring and summer."

The decision to seek a new deal with the U.S. followed more than nine months of consultations by International Trade Minister James Kelleher with business,

## Sectoral committees to be formed

Continued from Page One

the committee will address issues related to the on-going consideration of a Canada-United States trade initiative. It will also be asked to advise on multilateral trade negotiations expected to be initiated through the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Make up of the 25-member committee is to be announced shortly, Kelleher said, adding that it was his intention also to establish, in the near future, a number of

labor and public sector groups in Canada.

"The same message was heard by the Senate-House of Commons Committee which reported in late August," Mulroney told the Commons.

"We are beginning a process of purely commercial negotiation with the United States," the prime minister assured the Commons, "the results of which would provide sufficient time for all Canadians to plan ahead to take advantage of new opportunities which come with enhanced access."

Prime Minister Mulroney has already made it clear that any deal Canada concludes with the U.S. must be a good one, for Canada — or there will be no deal.

other advisory committees organized on a sectoral basis.

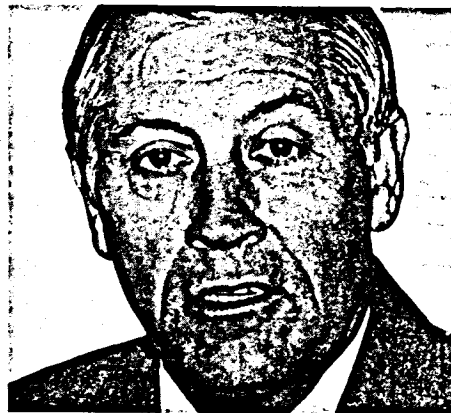
The committees are intended to be the principal channels of advice to government on trade issues, the trade minister said. While information and advice conveyed to the government by specific firms, associations and labor groups will continue to be useful and welcome, Kelleher said he will be looking primarily to the advisory committee system as the source of private sector input on trade matters.

# Canada wants a better set of trade rules with U.S.

**This is the text of International Trade Minister James Kelleher's report to Prime Minister Mulroney on trade talks with the United States:**

The March 18 Quebec Declaration on Trade in Goods and Services charged United States Trade Representative Clayton Yeutter and me to chart all possible ways to reduce and eliminate existing barriers to bilateral trade and to report to you and the President of the United States within six months. We have met several times in the interim and our officials have worked closely together.

I have now concluded that the time has come to explore more directly with the United States Administration the scope and prospects for a new trade agreement. We should advise the Administration of our intentions as early as possible to enable the Administration to consult with Congress and the private sector. I would envisage exploratory negotiations beginning early in 1986. I would see the period between then and now as providing an opportunity to continue consultations with the provinces, private sector and labor. Should negotiations start in January, your next meeting with the President in the spring of 1986 would provide an opportunity for a more



**Trade Minister Kelleher**

*'Deal would save threatened Canadian jobs'* definitive report on the nature and prospects for an agreement.

I see the broad objectives of such negotiations from Canada's perspective to be:

- to save jobs in the short term and create jobs in the medium and long term.
- to create a stronger economy in all regions of Canada.
- to stimulate balanced growth and job creation throughout the nation.
- to allow all Canadians to share in the benefits of this national effort.

- to strengthen the economic basis for our cultural objectives.
- to secure and enhance our access to the U.S. market by enshrining a better set of rules where our trade is conducted.
- to develop a more predictable environment for trade and investment.

We are also pursuing these objectives in GATT. Indeed, our commitment to the multilateral economic system should remain the cornerstone of our international trade policy. We are fully committed to a new round of multilateral trade negotiations. I am convinced that a process of complementary bilateral and multilateral trade negotiations will strengthen our economy, our capacity to compete in global markets, and our bilateral economic relations with Europe, Japan and the developing world. It would contribute significantly to our government's program of economic renewal. I am convinced further that this initiative with our major trading partner and an equally vigorous approach to a new multilateral trade negotiation will reinforce our ability to act independently and credibly in foreign policy.

I reached these conclusions on the basis of extensive, government-wide studies and analysis over the past six months, as well as on wide-ranging consultations and discus-

Continued on Page 4

Continued from Page 3

sions with Canadians from coast to coast. A high degree of dissatisfaction with the status quo was evident across the country. In every one of the fifteen cities I visited between the middle of March and the end of May, I heard a consistent message. I was told repeatedly that the current level of unemployment is unsatisfactory and directly related to uncertainty in our trade relations with our principal

## “I am satisfied there is a strong provincial consensus in favor of bilateral negotiations”

trading partner. Clearly, for these Canadians, the status quo is not viable.

In recent months, I have met with my provincial counterparts on several occasions to tell them what I was hearing and to discuss the results of ongoing research and analysis. We have been encouraged and guided in our work by the outcome of trade discussions among First Ministers at the Regina Conference on February 14 and 15, 1985. My officials have also met regularly and frequently with their provincial counterparts. As a result, I am satisfied that there is a strong provincial consensus in favor of bilateral negotiations with the U.S. to secure and enhance our access to that market. During our consultations, I assured my provincial counterparts that the federal government would work closely with the provinces to ensure that their interests would be taken into account in any negotiation.

I also heard from many Canadians who are eager to seize the new opportunities which a successful trade negotiation would open up in a larger North American economy. They are confident that they could adjust to new circumstances. They echoed the need for a new and expanded trading relationship with the United States.

Canadian producers are concerned about their access to the U.S. market. More than two million workers depend on this access. In addition to problems arising from a lack of predictability, I was also informed of a number of specific barriers which many thought could and should be reduced. These included:

- the manner in which Canadian companies' access to the U.S. market can be frustrated by the use of trade remedy laws.

## “A trade agreement will save jobs now threatened by protectionist measures”

- the ease with which imports from Canada are swept up in measures aimed at others.
- the continual threat of unilateral changes in the rules of the game.
- the lack of access to the U.S. procurement market due to Buy America provisions at the federal and state levels.
- the large number of U.S. tariffs which continue to limit access to that market.

- the inadequacy of current mechanisms to resolve disputes.

These concerns were echoed in the report of the Special Joint Parliamentary Committee on Canada's International Relations which conducted public hearings in July and August. The Committee agreed that the status quo was not viable and urged the government to discuss the prospects for an agreement with the Americans. The Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada also conducted extensive public hearings and engaged in detailed research and analysis of this issue. It also recommends that we proceed as quickly as possible to a process of bilateral trade negotiations with our principal trading partner.

A trade agreement will save Canadian jobs now threatened by protectionist measures in the short term and create better jobs for the



future. Our goal should be to conclude arrangements which serve the interests of all Canadians and stimulate growth in all regions. We will need, however, to be sensitive to the concerns of those who consider themselves adversely affected. I believe their concerns can best be met through appropriate transitional measures.

During the consultations, many within our cultural communities expressed concern about protecting our sovereignty and culture. Our cultural identity of course, is not for negotiation. Canada has reached a plateau of maturity which helps to define the opportunity before us. Our economic strength and cultural integrity have evolved to the point where we can enter negotiations with confidence. The very act of opening our minds to negotiations will be an expression of faith by Canadians in themselves, in their industries and in their institutions.

There are also Canadians who expressed concern about the extent and scope of any negotiations with the United States. They would be more comfortable if their particular economic interests would not be affected. I assured them this government will only pursue a negotiation which increases the well-being of all Canadians. An agreement which does not meet this test would not be of interest to Canada.

Some Canadians worry that the removal of tariff barriers will remove the incentive of U.S. multinational companies to continue to oper-

ate in Canada. Many businessmen have assured me that these companies are faced with exactly the opposite concern. They worry about current threats to their access to the U.S. market. With assured and improved access to a large market, they are likely to stay and expand.

The considerable research and analysis pursued over the past three years by the Royal Commission, research institutions, the universities and the federal and provincial governments have ensured we are adequately prepared for a trade negotiation. This work will contribute significantly to ensuring an early and fruitful start to negotiations.

Mr. Yeutter has indicated that the U.S. Administration would favor negotiations which would improve the access of U.S. investors and exporters to the Canadian market. He and I agree that our respective concerns and objectives are amenable to a mutually beneficial negotiating process.

Complementary bilateral and multilateral negotiations would respond to the commitment in the Quebec Declaration "to establish a climate of greater predictability and confidence for Canadians and Americans alike to plan, invest, grow and compete more effectively with one another and in the global market". I am confident that such negotiations can be pursued to Canada's benefit and in a manner consistent with our obligations under GATT. Indeed, I believe a successful negotiation with the United States will increase the prospect of meeting our other trade objectives in a multilateral trade negotiation.

I would also like to report on progress being made on the eight items identified in Quebec as specific impediments to trade. As you know, we have achieved an enhanced market approach in our energy trade. A good beginning has been made in improving the air transport agreement and facilitating travel for business and commercial purposes. Work is also proceeding on these matters as well as

## “We should now proceed and send a signal of our readiness to the Americans”

on ways to standardize, reduce or simplify regulatory impediments. Further work on government procurement, tariff barriers, barriers to trade in high-technology goods and services, and intellectual property rights should be included in the negotiations mentioned above.

These are the conclusions I have reached following nine months of consultation, discussion, analysis and informal talks with the Americans. As you know, I have kept you and our Cabinet colleagues regularly informed of my findings and tentative conclusions. Our discussions have reflected the growing awareness in the country that we have reached the point of decision. In my view, we should now proceed and send a signal of our readiness to the Americans. In doing so, we should be attentive to the concerns in various quarters of Canada and establish a consultative and negotiating structure capable of responding to these concerns.

## A do-it-yourself show that will do it for exports

Chicago — 'Do-it-yourself' exporters are urged to participate in one of the largest home shows ever held in North America, next year.

Billed as the only exposition in the U.S. offering the complete line of do-it-yourself products and services — even rivalling the Chicago Hardware Show — the National Home Center Show will be held in the Chicago McCormick Place March 9-12.



Canada will be participating for the first time with a national stand at the show which is celebrating its 11th year as the annual learning and buying event for the home centre industry.

Last year's show was attended by some 1,300 exhibitors attracting more than 30,000 visitors.

The upcoming show will again feature a whole range of products for the home, with particular emphasis on the do-it-yourself market.

For more information on the show or details on how to participate, contact — before the end of the month — Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

## A good show to catch

Newfoundland and Labrador's fifth annual Marine Industry Exhibition — to be held Oct. 24 to 26 in Gander — is already more than one-third sold out. Marine '85 attracts international exhibitors and includes seminars, workshops and conferences on all aspects of the fishing industry. The event also gives manufacturers and suppliers the opportunity for exposure and sales. Detailed information is available from Atlantic Expositions Ltd., P.O. Box 402, Gander, Nfld. A1V 1W8. Tel: (709) 651-3315.

# Brighton: An export siren is signalling

Brighton — Looking to buoy up your sales on world markets?

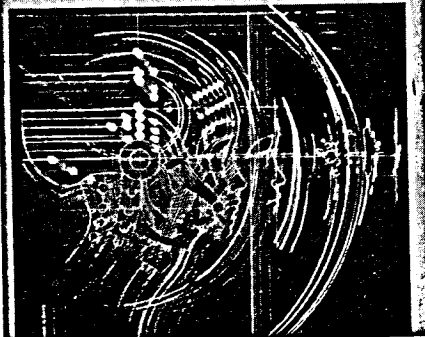
Then get ready for Oceanology International 86 Exhibition and Conference (OI 86) to be held in this English city next year.

The March 4-7 show will be the 8th such event — held every two years — Canada being one of its regular participants.

At the 1984 edition, three of the 13 Canadian companies participating netted more than \$400,000 in sales on site, with further orders expected.

Next year's event is expected to attract even greater attention as it is to share the spotlight with the 11th World Dredging Con-

### AHEAD OF TOMORROW



SITEF: A look at future for exporters

## A futurist's dream ready for launch

Toulouse — Billed as Europe's premier market for the third industrial revolution, the International Show of Techniques and Energies of the Future (SITEF 85) will open in this French hi-tech city in a few weeks.

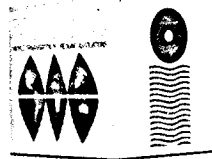
The show, slated for Oct. 22-27, will feature advanced product techniques and technologies.

It will cover such sectors as aeronautics, space — launchers and satellites — electronics and micro-electronics, industrial data processing, energy and energy techniques — renewable and nuclear — and telecommunications.

Other products to be displayed at the show include optical fibres and precision instrumentation, chemistry and pharmacology, medical engineering, biotechnology, agro-industry, environment and pollution control as well as transportation, including vehicles and machinery.

The show will also present an information and technology transfer forum offering a consultancy service in technology transfer and contact-making on national and international levels.

For more information on attending the show, contact Philippe Bazin at Progexco in Toronto, Tel: (416) 977-7320; in Montreal, call Bertrand Namy at Promosalons, Tel: (514) 861-7841.



gress (WODCON) which is being sponsored — as well as OI 86 — by the Society for Underwater Technology.

On the oceanology side, equipment and services to be displayed include marine mining, diving, marine civil engineering, maritime defence, offshore survey, port construction, marine environmental sciences and offshore oil and gas support.

The dredging sector is expected to attract equipment ranging from suction

Huge market potential

## Medical show could offer big sales infusion

Cleveland — A healthy and virtually untapped market worth more than \$100-million (U.S.) awaits Canadian exporters in this Ohio city.

To help capture a piece of this potentially lucrative health care products market in the Cleveland area, trade officials are planning to hold a solo medical show here early next year.

The March 14 event — with full backing from the Greater Cleveland Hospital Association and member institutions — is expected to attract some 200 procurement officers from the Cleveland area.

### 1986 Solo Medical Show

The number of hospital beds in the Cleveland area — recognized as one of the top medical centres in the U.S. — exceeds 28,000, with member hospitals numbering approximately 87.

Attendance at the show would allow Canadian companies to become listed as suppliers through initial contact with institution and association procurement managers.

Earlier this summer, five Canadian firms participated in the Greater Cleveland Hospital Association Convention and Trade Fair — attendance was far in excess of what had been expected — and gained excellent exposure for their products in the U.S. market.

For more information on the show or details on how to participate, contact Courtney Chick at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info-Export.

dredges, pumps and port lights to harbor facilities, dredge wheels, floating cranes, vibrocrackers and survey equipment.

Visitors to the combined events will include oceanographers, hydrographers, geophysicists and geologists, dredging contractors, marine and civil engineering consultants, port and harbor authorities, diving industry and marine environmentalists.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion-Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Canada to export its expertise to the Caribbean

A major remodelling of Caribbean school curricula is being supported by a \$4.1-million contribution by the Canadian International Development Agency to the Association of Canadian Community Colleges (ACCC).

External Relations Minister Monique Vezina says CIDA's contribution will permit Canadian experts supplied by Canadian community colleges to participate in a curricula development project being undertaken by the Caribbean Examinations Council (CXC).

The project, which is directed at technical, vocational and science components of the secondary school curriculum, is designed to correct an imbalance in a school system that heavily favored the general arts — leaving graduates unqualified in science and technical professions, Vezina says.

"Human resources, energy and agriculture are the three vital priorities in developing nations," says Vezina. "Our participation in the project will take an important step in improving both the quality and the choice of education for young people."

CIDA was active in the formation of the Examinations Council — responsible for development of new curricula and examinations throughout the region — in 1972. The Association of Canadian Community Colleges has had an ongoing relationship with the council in curriculum development work.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

## Meet Canada's top 12 traders

Continued from Page One

"If you examine the criteria for winning the awards," Kelleher says, "you'll see that meeting them means, by definition, besting the international competition."

The export awards program, the minister adds, best embodies the Trade Month objective of better export performance.

"We want to encourage the business community to think about export opportunities. They are virtually unlimited. For those who are not exporters, we want them to examine the export options," he says. "For those already involved, we want them to consider the prospects for expansion."

The firms chosen for this year's awards were:

**Process Technology Ltd.**, Oromocto, N.B. — manufacturer of equipment for depositing thin film on silicon wafers during fabrication of integrated circuits;

**Canterra Engineering Ltd.**, Calgary, Alberta — manufacturer and designer of specialized portable drilling equipment and off-road vehicles;

**Linear Technology Inc.**, Burlington, Ont. — manufactures and markets miniature linear bi-polar integrated circuits consisting of audio amplifiers sold to world hearing aid industry;

**Polymer International (N.S.) Ltd.**, Truro, N.S. — manufacturer of woven polyvalve bags for use in petrochemical industry;

**Faultless-Doerner Mfg. Inc.**, Waterloo, Ont. — metal fabricators of office furniture components and caster manufacturer;

**Babcock & Wilcox Canada**, Cambridge, Ont. — manufacturer and installation of custom engineered steam, nuclear generators and components for Canada reactor systems;

**Electrovert Ltd.**, Montreal, Que. — manufacturer of automated soldering and cleaning equipment for the electronics industry;

**XCAN Grain Ltd.**, Winnipeg, Man. — export marketing arm of the three Prairie farmer-owned co-operatives. Exporter of grain;

**Fletcher's Fine Foods Ltd.**, Vancouver, B.C. — pork processing for wholesalers and retailers;

**Develcon Electronics Ltd.**, Saskatoon, Sask. — manufacturer of communications products.

**Le Groupe Cegir**, Montreal, Que. — consultants specialized in transfer of technology through consulting, technical assistance, training, design and management;

**B. Terfloth & CIE (Canada) Inc.**, Montreal, Que. — trading house.

The awards are open to all companies resident in Canada which export goods or services or which facilitate exporting through such things as banking or marketing services. For more information or awards applications, call External Affairs' Info-Export centre, toll-free.

## Exports now vital to Schenley

Continued from Page One

ling in Japan, says the company "had been considering the Asian market... when all of a sudden this telex arrived asking us to give them some samples."

It seems Schenley was approached by Suntory after Japanese poet and novelist Kaiko Ken, who was impressed by the drink after sampling it during a couple of salmon-fishing trips to British Columbia, tried to persuade the president of Suntory to import the vodka.

Following the Suntory telex, Schenley, with financial and other assistance from the Department of External Affairs, travelled to Tokyo.

"We received a great deal of assistance from External," McNaughton says, adding that External Affairs officers in the regions

"briefed us on the markets, set up appointments for us and enabled us to send trade samples to Tokyo, Bangkok, Singapore and Hong Kong."

"Without the help of the department," McNaughton says, "it would have been very difficult to meet the right people. The department was really a big help to us."

Noting that the United States is Schenley's major export market, McNaughton says exports are becoming extremely important to the company because domestic spirit sales have dropped by 18 per cent since 1982.

The company now is also looking to the Asian market, which it believes represents the most encouraging area for sales of its products.

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).  
Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

ISSN 0823-3330

# Canada



2A1  
EA  
C16F  
1.37/18  
DOCS c.3

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 3 N° 18

LE 7 OCTOBRE 1985

## Remise des Prix d'excellence à l'exportation

Douze sociétés canadiennes, exportant un éventail de produits et de services, allant des générateurs nucléaires au porc, en passant par la compétence dans le domaine de la technologie, ont été choisies à titre de premiers exportateurs canadiens dans le cadre du Mois de l'exportation.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a décerné le Prix d'excellence à l'exportation à ces entreprises à l'occasion d'un gala de l'Association canadienne d'exportation qui avait lieu à Mont-

### Exporter un petit coup c'est agréable

La vodka Silent Sam de Schenley Canada Inc. sera le premier alcool clair de la société à se trouver un marché au Japon.

Selon le président de la distillerie montréalaise, M. Donald McNaughton, cette percée japonaise est cruciale, car elle aidera la société à s'implanter sur les marchés de Hong Kong, de Thaïlande et de Singapour.



'Silent Sam'  
Vodka du Canada

La Schenley commercialisera sa vodka de qualité supérieure grâce à un contrat de cinq ans avec la Suntory Ltd., un important distillateur et producteur d'aliments japonais dont les ventes l'an dernier ont atteint les 3,5 milliards de dollars.

Ce contrat, complètement inattendu, ne prévoit pas de volume de vente précis, mais Schenley s'attend à vendre environ 100 000 bouteilles par an, soit une valeur approximative de 200 000 \$.

La Schenley, qui commercialisait déjà son whisky canadien Golden Wedding au Japon, commençait à s'intéresser sérieusement au marché asiatique lorsqu'est

(Voir page 6: De la vodka.)

### VENDEUR EN HERBE

Trouver du fourrage en Islande n'est pas chose facile... du moins jusqu'à ce qu'Aseco Inc., une société céréalière de Brampton (Ont.), n'y implante une nouvelle herbe fourragère beaucoup plus résistante. Appelée Bering Hairgrass, la plante, originaire d'Alaska, a tôt fait « d'envahir » les milieux fourragers islandais.



1985

Prix d'excellence à l'exportation canadienne

réal plus tôt cette semaine.

Les gagnants ont été choisis par un comité de sélection parmi plus de 200 candidats pour remporter la plus haute distinction accordée à un exportateur au Canada.

### Nouvel accord avec les É.-U.?

## Feu vert aux négociations

Tel qu'annoncé par le premier ministre, M. Brian Mulroney, à la fin du mois dernier, le Canada envisage d'entamer des négociations en vue de conclure un nouvel accord commercial avec les États-Unis.



M. Mulroney

Le Canada a en effet l'intention de négocier, à l'avantage mutuel des deux pays, un ensemble de réductions des barrières tarifaires et non tarifaires qui

### Nouveau comité sur le commerce

Le président du comité exécutif de la Northern Telecom, M. Walter Light, vient d'être nommé au poste de président du tout nouveau Comité consultatif sur le commerce.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, le Comité consultatif aura comme rôle essentiel d'assurer l'échange d'information entre le gouvernement et le secteur privé sur des questions de politiques commerciales à caractère bilatéral et multilatéral.

Le Ministre a souligné que « La décision de créer un Comité consultatif sur le commerce répond aux vœux du milieu des affaires et autres de disposer d'un mécanisme plus officiel afin de tenir des consultations régulières avec le gouvernement sur les problèmes liés au commerce. » Il a ajouté que la mise en place de ce processus consultatif « permettra de répondre aux problèmes urgents qui découlent du

(Voir page 3: Des comités.)

soit le plus ample possible.

Selon M. Kelleher, ces entreprises se sont distinguées en atteignant un niveau d'excellence auquel les autres sociétés doivent aspirer si elles veulent réussir sur la scène internationale.

Le choix se fondait sur plusieurs critères de succès dans le domaine des exportations, entre autres une hausse considérable des ventes à l'exportation, l'implantation sur de nouveaux marchés et le

(Voir page 6: Nos 12 meilleurs.)

soit le plus ample possible.

Selon le Premier ministre, il ne s'agit là que d'une initiative parmi d'autres que le gouvernement est en train de poursuivre aux niveaux tant bilatéral que multilatéral.

Comme le déclarait le Premier ministre, « Le commerce a toujours constitué un élément critique de l'économie canadienne. Actuellement, près du tiers de notre production est exportée. Peu de pays dépendent autant que le Canada du commerce. Et le commerce se traduit par des emplois. »

Selon M. Mulroney, le Canada a besoin d'établir des relations commerciales plus équitables et prévisibles avec les États-Unis.

« Plus de deux millions d'emplois canadiens dépendent directement de notre accès au marché américain. »

La valeur des exportations canadiennes vers l'énorme marché américain s'est élevée à plus de 85 milliards de dollars l'an

NOV 4 (Voir page 3: Les barrières.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- Les machines agricoles canadiennes sont très prisées dans les campagnes d'Australie ..... 2
- Débouchés à saisir sur les marchés mondiaux ..... 2
- Un salon américain ouvert à tous les bricoleurs ..... 5
- L'enseignement canadien a cours dans les Antilles ..... 6

**INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## D'ICI ET LÀ

**Liens étroits avec la Corée du Sud**  
Le Canada et la Corée du Sud ont convenu de créer un conseil gouvernemental mixte de coopération économique et industrielle pour stimuler encore plus les échanges entre nos deux pays, qui atteignaient l'an dernier 2 milliards de dollars.

### Marchés mondiaux

**Athènes** — Le Hellenic Atomic Energy Committee vient de lancer des appels d'offres visant une vaste gamme d'équipement de laboratoire, d'une valeur supérieure à 440 000 \$. Parmi les nombreux articles requis, citons un microscope à balayage d'électrons, une centrifugeuse réfrigérée ultrarapide, un scintillateur à liquides et un récepteur pour station terrestre de satellite destiné à l'analyse du spectre. L'ambassade canadienne peut transmettre les documents complets de l'appel d'offres, moyennant des frais de 45 à 50 \$. Communiquer sans tarder avec l'ambassade du Canada, téléx: (code 601) 215584, indicatif: (215584 DOM GR).

**Le Caire** — Un appel d'offres vient d'être lancé pour l'implantation dans la ville de Ramadan d'une station moderne et complète de pompage pour eaux usées. Le contrat comprend la fourniture, la construction, l'entretien et la mise en état de marche parfaite de la station, ainsi que la supervision de l'entretien et une garantie d'un an sur les travaux. Communiquer dans les plus brefs délais avec notre ambassade au Caire, téléx: (code de destination 91) 9-2677 (CANCAR UN).

**Amman** — La Jordanian Electricity Authority vient de lancer des appels d'offres pour l'acquisition de transformateurs de distribution et d'un panneau de distribution à basse tension. L'appel d'offres n° 55/85 pour le panneau peut être obtenu moyennant une somme de 52 \$ et une caution de 17 000 \$. Celui pour les transformateurs, portant le numéro 56/85, est disponible pour 35 \$, avec un cautionnement de 5 000 \$. Les deux appels d'offres viennent à échéance le 29 octobre. L'ambassade canadienne peut transmettre les documents aux intéressés qui seront facturés plus tard par le ministère des Affaires extérieures à Ottawa. Communiquer avec l'ambassade du Canada, P.O. Box 815403, Amman, Jordanie, téléx: (code de destination 493) 23080, indicatif: (23080 CANAD JO).

Par ailleurs, la Jordanie lancera bientôt des appels d'offres pour acquérir du matériel de voirie. L'équipement désiré comprendra notamment des appareils pour mesurer la densité de la circulation et de l'équipement radioactif pour mesurer la densité des matériaux et la condition des routes. Les sociétés intéressées peuvent transmettre leur catalogue à notre ambassade à Amman.

## Gros débouchés agricoles

# Nos machines sillonnent les vastes campagnes d'Australie

Selon les délégués commerciaux canadiens en poste à Sydney, les débouchés pour les machines agricoles canadiennes n'ont jamais été aussi intéressants en Australie.

Attribuables non seulement à la hausse de la demande en général, ces débouchés tiennent également à notre réputation toujours croissante de bons fournisseurs d'équipement d'avant garde.

Les fabricants canadiens de machines agricoles profitent également des similitudes frappantes au niveau de la nature de la terre, du niveau d'humidité, etc. qui caractérisent les meilleurs sols de l'Australie et ceux de l'Ouest canadien.

À partir de ventes très modestes, les fabricants canadiens ont réussi à faire progresser leurs exportations en Australie jusqu'à un niveau de près de 40 millions de dollars par an.

Selon nos délégués commerciaux, cette poussée a été menée par la Versatile, dont les tracteurs rouge vif constituent maintenant nos ambassadeurs commerciaux partout dans la campagne australienne. Versatile est ainsi devenu le premier fournisseur de tracteurs à quatre roues motrices en Australie.

D'autres sociétés ont également percé sur

le marché des machines agricoles, grâce à un programme présentant le Canada comme source d'équipement de culture sèche.

La Leon's Farm Equipment, la Morris Rod Weeder et la Riteway Farm Equipment ont toutes pu s'implanter sur le marché australien où elles ont maintenant des filiales. Parmi les autres réussites, mentionnons les moissonneuses MacDon, les séchoirs à grain Vertec, l'équipement de manutention du grain Westfield et Farm King, ainsi que l'équipement de surveillance électronique Baker.

Selon nos délégués commerciaux, plus de 40 entreprises canadiennes devaient être représentées cette année à des kiosques agraires par le gouvernement à 6 foires agricoles au cours de la présente année financière. Presque toutes les sociétés qui réussissent maintenant sur ce marché ont bénéficié d'une aide à la commercialisation de leurs gouvernements fédéral et provincial.

Plusieurs de ces entreprises ont également créé des filiales australiennes avec l'aide du Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du ministère des Affaires extérieures, pour suivre de plus près ce marché qui connaît une croissance phénoménale.

## Appuyer les exportations grâce à la technologie

Le gouvernement fédéral a l'intention de mettre à contribution ses ambassades et ses consulats pour aider les sociétés canadiennes à s'initier à la technologie étrangère susceptible de créer des emplois et d'améliorer notre situation concurrentielle internationale.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, «L'adoption rapide de techniques étrangères introduites au Canada, leur adaptation, leur amélioration et leur diffusion dans tout le pays sont d'une grande importance pour la croissance économique du Canada.»

Cette constatation va dans le sens de l'entente réalisée à la Conférence des premiers ministres tenue à Regina en février dernier, au sujet d'une stratégie nationale des exportations. Un de ses éléments les plus importants serait l'expansion et l'amélioration de la gamme de produits exportables du Canada grâce à l'encouragement donné à l'acquisition de techniques de pointe.

Non seulement la production de technologie de pointe est-elle importante, mais, comme l'a déclaré le ministre Kelleher, «ce qui est encore plus important, c'est la façon dont nous nous servons de la technologie, pour produire des biens attrayants et des services dont le prix et le niveau de qualité correspondent aux besoins du marché.»

Les sociétés canadiennes pourront faire

appel aux services de six agents de développement de la technologie, qui seront bientôt engagés sur place à Stockholm, Londres, Bonn, Tokyo, Boston et Atlanta. Ces spécialistes chercheront des techniques répondant aux demandes précises formulées par des entreprises et des organismes canadiens.

En plus de ces nouveaux agents de développement de la technologie, des conseillers en sciences et en technologie, des délégués commerciaux et des agents commerciaux en poste dans plusieurs missions à l'étranger peuvent fournir aux sociétés canadiennes un vaste choix de services à toutes les étapes, allant de l'innovation à la commercialisation.

### Contrats de la Banque asiatique

L'an dernier, la Banque asiatique de développement a accordé des contrats de 27,4 millions de dollars U.S. à des sociétés canadiennes, une somme toutefois inférieure à 3% de la valeur totale des contrats accordés par la Banque. La Banque a accordé des contrats de consultations de 57 millions de dollars US, dont plus de 12,5% (7 millions) à des sociétés canadiennes. En outre, 11 sociétés canadiennes du secteur des biens et des services ont pu remporter 19 contrats d'une valeur de plus de 20 millions de dollars US.

# 'Les barrières se font plus ingénieuses et insidieuses'

(Suite de la première page.)

dernier, soit près de 76 % de toutes nos exportations.

Le Premier ministre a déclaré qu'il rencontrera au printemps prochain le président des États-Unis, M. Ronald Regan, pour faire le point et examiner les perspectives d'un nouvel accord.

« Depuis un demi siècle, a ajouté M. Mulroney, le Canada suit une politique de libéralisation du commerce, » et pourtant « les barrières protectionnistes se font toujours plus nombreuses, ingénieuses et insidieuses.

« Parfois, ces mesures visent directement des produits ou des services canadiens; souvent, elles visent d'autres pays et nous touchent indirectement. »

Le gouvernement canadien, aux dires de M. Mulroney, poursuivra des objectifs précis dans ses négociations avec les États-Unis.

Le Premier ministre a cependant souligné que ni notre souveraineté politique, ni notre dispositif de programmes sociaux, ni notre identité culturelle unique, ni notre caractère linguistique particulier ne sont en jeu dans les négociations.

L'idée dominante qui s'est dégagée des consultations que le Ministre du Commerce extérieur a tenues à la gran-

**« Nous engageons avec les États-Unis un processus de négociations purement commerciales... notre souveraineté politique n'est pas en jeu. »**

deur du pays le printemps et l'été derniers, a été que « le Canada devait consolider son accès aux marchés américains.

La décision a été prise suite à plus de neuf mois de négociations entreprises par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, avec les milieux des affaires, des syndicats et le secteur privé canadiens.

## Des comités à vocation sectorielle

(Suite de la première page.)

développement du commerce et des négociations s'y rattachant ».

Les travaux du Comité devraient aborder des questions relatives à l'examen en cours d'une initiative commerciale canado-américaine, en plus de fournir des conseils sur les négociations commerciales multilatérales prévues dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

La composition du Comité, qui comptera 25 membres, sera annoncée sous peu. En outre, le Ministre a précisé qu'il avait

« C'est le même message qu'a transmis le Comité mixte de la Chambre et du Sénat dans le rapport qu'il a déposé en août dernier. »

« Nous engageons, a-t-il déclaré, avec les États-Unis, un processus de négociations purement commerciales, dont l'issue laissera à tous les Canadiens amplement le temps de se préparer à l'avance afin de tirer plein profit des retombées d'un meilleur accès aux marchés.

M. Mulroney a par ailleurs souligné que toute entente conclue avec les États-Unis doit être profitable au Canada, sinon il n'y aura pas d'entente.

l'intention de mettre sur pied très bientôt d'autres comités consultatifs à vocation sectorielle.

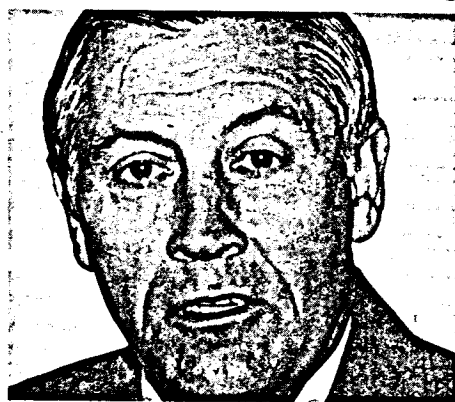
Ces comités auront comme mission de canaliser les renseignements et les conseils destinés au gouvernement sur les questions commerciales. Même si les renseignements transmis au gouvernement par les entreprises, les associations et les syndicats continueront d'être utiles et appréciés, le Ministre fera appel en premier lieu au Comité consultatif pour connaître les réactions du secteur privé.

## En vue d'un meilleur accord commercial avec les É.-U.

Voici les points saillants du rapport soumis par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, au premier ministre, M. Brian Mulroney, au sujet des pourparlers sur le commerce avec les États-Unis.

En vertu de la Déclaration concernant le commerce des biens et des services signée à Québec le 18 mars, le représentant au Commerce des États-Unis, M. Clayton Yeutter, et moi-même avons été chargés de recenser toutes les possibilités de réduire et d'éliminer les barrières commerciales entre les deux pays et de vous en faire rapport, de même qu'au président des États-Unis, dans les six mois. Depuis, nous nous sommes rencontrés à plusieurs reprises et nos collaborateurs ont travaillé très étroitement à la question.

J'en suis maintenant arrivé à la conclusion que le moment est venu d'examiner plus directement avec l'administration américaine l'envergure et les perspectives d'un nouvel accord commercial. Nous devrions, dans les meilleurs délais, prévenir l'Administration de nos intentions, afin de lui permettre de consulter le Congrès, ainsi que le secteur privé. Des négociations préliminaires pourraient ainsi commencer au début de 1986. Je crois que, dans l'intervalle, nous devrions poursuivre les consultations avec les provinces, le secteur privé et les syndicats. Si les



M. James Kelleher  
*'Maintenir le nombre des emplois'*

négociations s'amorcent en janvier, votre prochaine rencontre avec le Président, au printemps de 1986, sera l'occasion de présenter un rapport plus définitif sur la nature et les perspectives d'un accord entre nos deux pays.

Du point de vue du Canada, les grands objectifs des négociations seraient les suivants:

- à court terme, de conserver les emplois existants, et, à moyen et long termes, de créer de nouveaux emplois;
- d'établir une économie plus solide dans

toutes les régions du Canada;

- de stimuler la croissance économique et la création d'emplois de façon équilibrée dans tout le pays;
- de donner à tous les Canadiens la possibilité de prendre part aux avantages engendrés par cet effort national;
- de renforcer le fondement économique de nos objectifs culturels;
- de protéger et d'amplifier notre accès au marché américain en établissant de meilleures règles pour la conduite de nos opérations commerciales; et
- de créer un environnement plus propice au commerce et aux investissements.

Ce sont là des objectifs que nous poursuivons également au sein du GATT. Notre engagement à l'égard du système économique multilatéral doit en effet demeurer la pierre angulaire de notre politique commerciale multilatérale...

Je suis convaincu que les négociations commerciales complémentaires, bilatérales et multilatérales, renforceront notre économie, nous rendront davantage compétitifs sur les marchés extérieurs et resserreront nos liens économiques avec l'Europe, le Japon et le tiers-monde. Elles renforceraient en outre considérablement le programme de renouveau économique lancé par notre gouvernement. J'ai également la conviction que l'initia-

(La suite page 4.)

(Suite de la page 3.)

tive que nous prenons avec notre principal partenaire commercial et notre désir tout aussi ferme d'entamer de nouvelles négociations commerciales multilatérales, nous permettront de jouir d'une plus grande indépendance et d'une plus grande crédibilité en matière de politique étrangère.

J'en suis arrivé à ces conclusions après avoir pris connaissance d'études et d'analyses approfondies effectuées au cours des neuf derniers mois dans l'ensemble du gouvernement, et après avoir discuté avec de

### «Les provinces sont fortement en faveur de négociations.»

nombreux Canadiens de tous les coins du pays, qui se sont dits très insatisfaits de la situation actuelle. Dans chacune des quinze villes où je me suis rendu entre la mi-mars et la fin mai, le message était le même: le taux de chômage actuel est trop élevé et ce problème est directement rattaché à l'incertitude qui plane sur nos relations avec notre principal partenaire commercial. De toute évidence, le statu quo n'est pas viable pour ces Canadiens.

Ces derniers mois, je me suis entretenu à plusieurs reprises avec mes homologues des provinces...

Nous avons tous été encouragés et éclairés dans nos efforts par les résultats des discussions sur le commerce entre les premiers ministres à la conférence de Regina tenue les 14 et 15 février 1985. Mes collaborateurs ont, eux aussi, eu des contacts réguliers et fréquents avec leurs homologues des provinces. À l'issue de ces consultations, j'ai la certitude que les provinces sont fortement en faveur de négociations bilatérales avec les États-Unis pour maintenir et renforcer notre accès au marché américain. J'ai par ailleurs donné l'assurance à mes homologues des provinces que le gouvernement fédéral travaillerait en étroite collaboration avec les provinces afin que leurs intérêts soient pris en compte dans toute négociation.

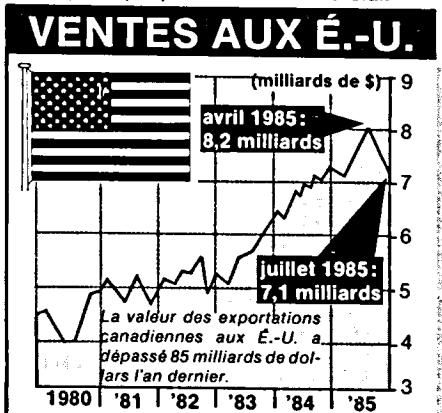
J'ai également rencontré de nombreux Canadiens désireux de profiter des nouvelles possibilités qui s'offriront à l'intérieur d'une économie nord-américaine élargie si les négociations sont fructueuses... Ils voient bien, eux aussi, la nécessité d'élargir et de renouveler nos rapports commerciaux avec les États-Unis.

Les producteurs canadiens s'inquiètent de leur accès au marché américain, dont dépendent plus de deux millions de travailleurs. Outre les problèmes découlant du manque de prévisibilité, on a porté à ma connaissance certaines barrières qui, de l'avis de nombre de personnes, pourraient et devraient être réduites, à savoir notamment:

- la façon dont l'accès des firmes canadiennes au marché américain peut être bloqué par des recours commerciaux;
- la facilité avec laquelle les importations en provenance du Canada sont touchées par l'application de mesures qui visent d'autres pays;
- la menace permanente de voir les règles du jeu modifiées unilatéralement;
- l'accès limité aux marchés publics américains en raison des dispositions Buy America qui y prévalent;

- le grand nombre de tarifs américains qui limitent l'accès à ce marché; et
- l'insuffisance des mécanismes en place pour résoudre les différends.

Ces préoccupations ont été soulevées dans le rapport du Comité mixte spécial sur les relations extérieures du Canada, qui a tenu des audiences publiques en juillet et en août. Le Comité a convenu que le statu quo n'était pas viable, et demandé au gouvernement de discuter des possibilités d'un accord avec les Américains. La Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement au Canada a, elle aussi, tenu des audiences publiques à grande échelle et a fait des recherches et des analyses poussées sur le sujet. Elle a également recommandé que nous procédions le plus tôt possible à des négociations commerciales bilatérales avec notre principal partenaire commercial.



Un accord commercial pourra sauvegarder au Canada les emplois qui sont menacés à court terme par des mesures protectionnistes, et débouchera plus tard sur la création de bons emplois. Nous chercherons à conclure des arrangements qui serviront les intérêts de tous les Canadiens et stimuleront la croissance dans toutes les régions. Il nous faudra cependant être sensibles aux préoccupations de tous ceux qui se considèrent lésés...

Pendant les consultations, bon nombre de membres de notre collectivité culturelle ont dit entretenir certaines inquiétudes quant à la protection de notre souveraineté et de notre culture. Celles-ci, évidemment, ne sont pas négociables. Le Canada a atteint un seuil de maturité qui l'aide à définir les possibilités qui s'offrent à lui. Notre force économique et notre intégrité culturelle ont à ce point évolué que nous pouvons entamer des négociations avec confiance...

Certains Canadiens se sont également dits préoccupés de la portée et de la nature de toute négociation avec les États-Unis. Ils se sentiraient plus à l'aise si leurs intérêts économiques particuliers ne s'en trouvaient pas touchés. Je les ai assurés que le gouvernement n'entamera des négociations que si elles améliorent le bien-être de nous tous...

Certains Canadiens s'inquiètent de ce que le retrait des barrières tarifaires amènerait les multinationales américaines à mettre un terme à leurs opérations au Canada. Nombre de gens d'affaires m'ont assuré que c'est exactement l'inverse qui inquiète ces compagnies. Elles craignent les menaces qui planent

actuellement sur leur accès au marché américain. Par contre, il est probable que ces compagnies resteront et prendront de l'expansion si elles ont un accès assuré et amélioré à un vaste marché.

Enfin, les nombreuses recherches et analyses qu'ont effectuées depuis trois ans la Commission royale, les instituts de recherche, les universités et les gouvernements fédéral et provinciaux nous ont permis de bien nous préparer en vue des négociations commerciales. Leur apport contribuera pour beaucoup à l'ouverture prochaine des négociations et à leur succès.

M. Yeutter a indiqué que l'administration américaine serait en faveur de négociations qui permettraient aux investisseurs et aux exportateurs américains d'accéder plus facilement au marché canadien. M. Yeutter et moi-même convenons que nos intérêts et nos objectifs se prêtent à un processus de négociations mutuellement profitable.

Les négociations bilatérales et multilatérales complémentaires iraient dans le sens de l'engagement consigné dans la Déclaration de Québec visant « à établir un climat de prévisibilité et de confiance plus grandes pour permettre aux Canadiens et aux Américains de planifier, d'investir, de se développer et de se livrer concurrence plus efficacement entre eux et sur les marchés extérieurs ». Je suis certain que ces négociations peuvent être profitables pour le Canada, sans que nous ayons à déroger à nos obligations en vertu du GATT. Par ailleurs, je suis d'avis que des négociations réussies avec les États-Unis nous permettront de mieux servir nos autres objectifs commerciaux...

J'aimerais également vous faire rapport des progrès en ce qui concerne les huit points relevés à Québec, qui entravent le commerce. Ainsi que vous le savez, nous avons réussi à élargir les débouchés pour nos produits énergétiques. Nous avons fait un pas dans l'amélioration de l'accord de transport aérien

### «Nous devons agir maintenant et faire savoir aux Américains que nous sommes prêts.»

et dans la facilitation des voyages à des fins commerciales et d'affaires. Des activités sont présentement en cours à cet égard de même que sur les moyens de normaliser, de réduire ou de simplifier les barrières réglementaires. D'autres travaux sur les marchés publics, les barrières tarifaires, les barrières au commerce de biens et de services dans le domaine de la haute technologie et les droits de propriété intellectuelle devraient être intégrés dans les négociations...

Ce sont là les conclusions auxquelles je suis arrivé après neuf mois de consultations, de discussions, d'analyses et d'entretiens officiels avec les Américains... Nos concitoyens sont de plus en plus conscients que nous avons atteint le point où il faut prendre une décision... À mon avis, nous devons agir maintenant et faire savoir aux Américains que nous sommes prêts. Ce faisant, nous devons toutefois être sensibles aux préoccupations des divers milieux canadiens et mettre sur pied un cadre de négociations et de consultations qui en tiendra compte.

## Le bricolage fait rage chez nos voisins américains

Chicago — Les exportateurs de produits pour le bricoleur auraient tout intérêt à participer l'an prochain à l'un des plus importants salons de l'habitation jamais organisé en Amérique de Nord.

Le National Home Center Show, qui aura lieu au McCormick Place de Chicago du 9 au 12 mars, serait le seul salon à présenter la gamme complète des produits et des services pour le bricoleur, rivalisant même avec le prestigieux Chicago Hardware Show.



Pour cette onzième édition, le Canada participera avec son premier kiosque national.

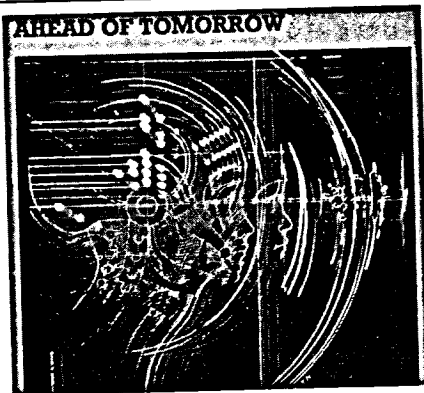
L'an dernier, quelque 1300 exposants ont attiré plus de 30 000 visiteurs, entre autres des représentants de quincailleries, des marchands de matériaux de construction et des détaillants spécialisés dans les produits de bricolage, de rénovation, de réparation et de décoration, venant de partout au Canada et aux États-Unis et même d'outre-mer.

Cette fois encore, le salon exposera une série de produits pour la maison tout en mettant l'accent sur le bricolage.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avant la fin du mois avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

## La pêche à l'honneur

Gander accueillera, du 24 au 26 octobre, la cinquième exposition annuelle de l'industrie maritime de Terre-Neuve et du Labrador (MARINE 85), où plus du tiers des stands sont déjà réservés. Outre les exposants de partout dans le monde, des conférences, des ateliers et des colloques sur tous les aspects de l'industrie des pêches sont prévus. Pour plus de détails, communiquer avec Atlantic Expositions Ltd., C.P. 402, Gander (T.-N.) A1V 1W8. Tél: (709) 651-3315.



SITEF: un bon coup d'œil sur l'avenir.

## Rendez-vous avec le futur

Toulouse — Premier marché de la nouvelle révolution industrielle en Europe, le Salon des techniques et énergies du futur (SITEF 85) ouvrira ses portes dans quelques semaines dans cette ville française de la technologie de pointe.

Le salon, qui aura lieu du 22 au 27 octobre, sera un véritable carrefour international et multisectoriel des produits, techniques et technologies de pointe.

Les domaines d'activité comprendront l'aéronautique et l'aérospatiale (lanceurs-satellites), l'électronique et la microélectronique, l'informatique et la robotique, l'énergie (renouvelable et nucléaire) et les télécommunications.

Y seront également en montre les fibres optiques, les instruments de précision, la chimie et l'industrie pharmaceutique, le génie médical, la biotechnologie, l'agro-industrie, les transports (infrastructures et véhicules), l'habitat et la lutte contre la pollution.

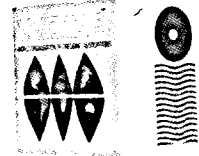
En outre, le salon sera l'occasion d'un forum de l'information et du transfert technologiques qui offrira une consultation permanente des professionnels du transfert et du rapprochement technologiques tant au niveau national qu'international.

Pour de plus amples renseignements sur le salon, communiquer avec M. Bertrand Namy à Promosalons, Montréal, au (514) 861-7841; ou avec M. Philippe Bazin à Pro-gexco, Toronto, au (416) 977-7320.

## L'océanologie vous convie à toute vapeur

Brighton — Si vous voulez naviguer vers de nouveaux marchés, mettez le cap vers le Royaume-Uni.

C'est là que se tiendront du 4 au 7 mars prochain le salon et le congrès Oceanology International 86 (OI 86).



Le Canada participe régulièrement à ce salon biennal, qui en sera à sa huitième édition.

Sur les 13 sociétés canadiennes présentes en 1984, 3 ont réalisé à elles seules des ventes de 400 000 \$ sur place et les commandes continuent de rentrer.

L'an prochain, le salon devrait être encore plus couru, car il sera présenté en même temps que le onzième congrès mondial du dragage (WODCON), parrainé tout comme le salon OI 86 par la Society for Underwater Technology.

En ce qui concerne l'océanologie, l'équipement et les services exposés relèvent de l'extraction minière en haute mer, de la plongée, du génie civil maritime, de la défense maritime, des levés au large des côtes, de la construction portuaire, des sciences environnementales de la mer et du soutien au large pour l'exploitation du pétrole et du gaz.

Le volet dragage sera axé sur l'équipement spécialisé comme des dragues aspirantes, des pompes et de l'éclairage pour les ports, des grues flottantes, de l'équipement de levés, etc.

Les visiteurs à ces deux événements comprendront des océanographes, des hydrographes, des géologues et géophysiciens, des entrepreneurs de dragage, des conseillers en génie civil et maritime, des administrateurs portuaires, des plongeurs et des spécialistes de l'environnement marin.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, appeler M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Un salon médical où il fera très bon s'aliter

Cleveland — Un marché vigoureux et à peine exploité de plus de 100 millions de dollars US est à la portée de nos exportateurs.

Pour s'attaquer au marché très lucratif des produits de soins de santé dans la région de Cleveland, nos délégués commerciaux organisent un salon médical entièrement canadien qui aura lieu le 14 mars prochain.

Cet événement, appuyé entièrement par la Greater Cleveland Hospital Association et ses institutions membres, devrait attirer envi-

ron 200 responsables des achats de la région de Cleveland et d'ailleurs des États-Unis.

La région, l'un des grands centres médicaux américains, compte 87 hôpitaux avec plus de 28 000 lits. Les sociétés canadiennes présentes au salon pourront s'inscrire sur la liste des fournisseurs grâce à ce contrat initial avec les gestionnaires des achats.

Salon  
Médical  
1986

Cet été d'ailleurs, 5 entreprises canadiennes ont participé au congrès et au salon de la Greater Cleveland Hospital Association, beaucoup plus fréquemment que prévu, où elles ont très bien fait connaître leurs produits sur le marché américain.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Courtney Chick, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

## Nos 12 meilleurs exportateurs

(Suite de la première page.)

lancement de nouveaux produits sur les marchés d'exportation.

Le comité de sélection tenait également compte de facteurs comme la teneur canadienne du produit, l'éventail des marchés, la résistance face à la concurrence étrangère et la proportion des exportations par rapport au total des ventes.

Comme le soulignait le Ministre, pour répondre à de tels critères, il fallait nécessairement avoir surmonté la concurrence étrangère.

Selon lui, le programme des Prix d'excellence constitue la meilleure manifestation des objectifs visés par le Mois canadien de l'exportation.

« Nous voulons encourager les milieux des affaires à réfléchir sur les possibilités d'exportation, déclarait le Ministre. Elles sont presque illimitées. Si vous n'exportez pas actuellement, nous voulons vous amener à étudier les débouchés. Si vous exportez déjà, nous voulons vous encourager à examiner les perspectives d'expansion. »

Cette année, les Prix d'excellence ont été décernés aux entreprises suivantes:

**Process Technology Ltd.,** Oromocto (N.-B.) — Fabricant d'équipement qui dépose une mince pellicule sur des pastilles de silicone au cours de la fabrication des circuits intégrés.

**Canterra Engineering Ltd.,** Calgary (Alb.) — Concepteur et fabricant d'équipement portatif spécialisé de forage et de véhicules hors-route.

**Linear Technology Inc.,** Burlington (Ont.) — Fabricant de circuits intégrés bipolaires linéaires miniatures comportant des amplificateurs audio pour l'industrie mondiale des appareils auditifs.

**Polymer International (N.S.) Ltd.,** Truro (N.-É.) — Fabricant de sacs tissés polyvalves pour l'industrie pétrochimique.

**Faultless-Doerner Mfg. Inc.,** Waterloo (Ont.) — Fabricant d'éléments métalliques d'ameublement de bureau et de roulettes.

**Babcock & Wilcox Canada,** Cambridge (Ont.) — Fabricant et installateur de générateurs nucléaires et à vapeur et de leurs composantes, conçus sur commande, pour les systèmes de réacteurs du Canada.

**Electrovert Ltée** Montréal (Qué.) — Fabricant d'équipement automatisé de soudage et de nettoyage pour l'industrie de l'électronique.

**XCAN Grain Ltd.,** Winnipeg (Man.) — Organisme de commercialisation à l'exportation de trois coopératives d'agriculteurs des Prairies, pour la vente de grain.

**Fletcher's Fine Foods Ltd.,** Vancouver (C.-B.) — Transformation du porc pour grossistes et détaillants.

**Develcon Electronics Ltd.,** Saskatoon (Sask.) — Fabricant de produits de communication.

**Le Groupe Cégir,** Montréal (Qué.) — Experts-conseils en transfert de technologie, avec services de consultation, d'aide technique, de formation, de conception et de gestion.

**B. Terfloth & Cie (Canada) Inc.,** Montréal (Qué.) — Maison de commerce.

Les Prix d'excellence peuvent être décernés à toute société résidente du Canada qui exporte des biens ou des services ou qui contribue à l'exportation par des moyens comme la commercialisation ou les services bancaires. Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir des formulaires, composer sans frais le numéro du centre Info-Export.

## De la vodka du Canada? Oui-da!

(Suite de la première page.)

arrivé un télex de la Suntory demandant quelques échantillons de la vodka.

Selon toutes indications, c'est le poète et romancier japonais Kaiko Ken, impressionné par le produit qu'il avait goûté à l'occasion de voyages de pêche au saumon en Colombie-Britannique, qui aurait parlé au président de la Suntory pour le convaincre d'importer cette vodka.

Sur réception du télex, M. McNaughton, grâce à une aide générale et financière du ministère des Affaires extérieures, s'est rendu à Tokyo.

Il souligne d'ailleurs que l'aide du Minis-

tère lui a été extrêmement précieuse, car les délégués sur place lui ont permis de mieux connaître les marchés, de prendre rendez-vous avec les gens qui comptent et d'expédier des échantillons à Tokyo, à Bangkok, à Singapour et à Hong Kong.

Les États-Unis constituent le premier marché extérieur de la Schenley, mais la société cherche attentivement à diversifier et à intensifier ses exportations, car les ventes d'eau-de-vie ont diminué de 18% au Canada depuis 1982.

Selon M. McNaughton, le marché asiatique est justement celui dont les débouchés sont les plus intéressants.

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'Information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.

## Le Canada exporte son savoir dans les écoles des Antilles

Une contribution de 4,1 millions de dollars versée par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) à l'Association des collèges communautaires du Canada (A.C.C.C.) contribuera à un réaménagement en profondeur du programme scolaire des Antilles.

Le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Vézina, a souligné que la contribution de l'ACDI permettra à des spécialistes des collèges communautaires du Canada de participer à un projet d'amélioration des programmes d'études entrepris par le Caribbean Examinations Council (C.X.C.).

Le projet vise à corriger un déséquilibre dans ce système scolaire, trop fortement axé sur les arts et les sciences humaines et profondément lacunaire dans la formation des diplômés scientifiques et techniques, par la création de programmes techniques, professionnels et scientifiques au niveau secondaire. Selon M<sup>me</sup> Vézina, les ressources humaines, l'énergie et l'agriculture constituent les trois priorités des pays en voie de développement. La participation du Canada à ce projet contribuera ainsi à offrir aux jeunes davantage de choix dans l'enseignement.

Dès 1972, l'ACDI a participé à la mise sur pied du C.X.C., cet organisme chargé de l'élaboration des nouveaux programmes et des examens pour toute la région. Pour sa part, l'A.C.C.C. collabore depuis longtemps avec le C.X.C. dans la mise au point de programmes scolaires.

### Abonnement

**CanadExport** est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

.....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (SCI)**,  
 ministère des Affaires extérieures, édifice Lester  
 B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
 (Also available in English)

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
3/19  
DOCS C4

# CanadExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 3 NO. 19  
OCT. 21, 1985

## Asia-Pacific trade drive gets a boost

A major Canadian trade initiative in the Asia-Pacific region is getting a \$6.5-million shot in the arm.

The additional funding, according to International Trade Minister James Kelleher, is to be used to beef up this country's trade representation in the Pacific Rim.

The trade minister, who detailed the bolstered initiative to a meeting of the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils

## Patience pays hefty dividend for Quebec firm

It took five years of what might have appeared to be seemingly endless negotiation. It took increasingly hefty travelling expense, and it took more hours of stinging disappointment than they care to remember. But for one small Canadian electronics firm, at least, there's no market now quite like Ecuador.

It was in 1980 that Labvolt Ltee of Montreal first identified Ecuador as a potentially good market for its line of specialized electronic training equipment.

But it wasn't until this year that the firm's marketing insight paid off with a \$14-million sale to Ecuadorian government agencies.

Canadian trade officials in Quito described the sale as a text-book example of how sheer perseverance can and does pay off for Canadian exporters.

The Montreal firm, as a specialized manufacturer, they said, was obliged to look to the international marketplace for new outlets for its products.

"The company's executives now feel that their experience in Ecuador, although expensive in terms of time and travel, has provided invaluable lessons which will

Turn to Page 6 — Despite

## THOUGHT PROVOKING

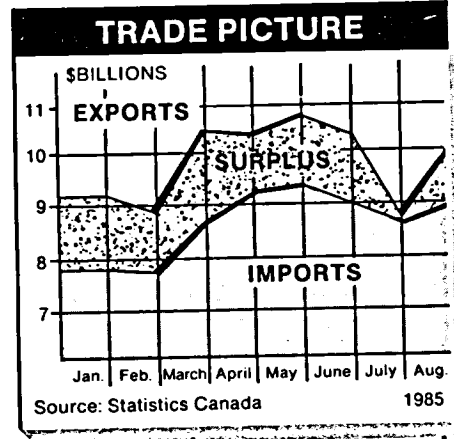
It may not be one of Canada's better-known exports, but people in some 73 countries are learning mind control over their bodies with the help of instruments designed by a Montreal company. Thought Technology's MOM system (Mind over Muscle) is used by athletes, especially, who want to practise their sport in their minds while relaxing.

What it takes to win sales — Page 3

Japan — perfect model to watch — Page 3

in Vancouver, said plans will include the opening of a Consulate General in Osaka which will be heavily oriented to trade and the acquisition of technology.

"We are also sending four more trade



Rebounding exports in August pushed Canada's trade surplus back into the billion-dollar range.

## Our export sales now back on track

Surging auto product sales helped Canadian exports back into the billion-dollar range in August.

Those sales, mostly to the U.S., reversed a sharp decline in this country's world exports in July — a decline that narrowed our traditional billion dollar monthly trade surplus to \$247-million.

Export sales for the month totalled \$9.9-billion, an 11.8 per cent increase over July's \$8.8-billion performance. Imports for the month rose a modest 2.9 per cent to \$8.9-billion from a July level of \$8.6-billion.

Auto product sales accounted for almost two thirds of the August trade surge, with auto exports climbing 31 per cent to \$1.6-billion and truck sales 62 per cent to \$573-million.

With forecasts of a continued improvement in both our auto and energy sales, Canada's annual exports are now expected to easily outperform last year's \$112-billion record.

commissioners to China and we will be opening a Consulate in Shanghai before the end of the year," he said, adding that work has also begun on a "score of special projects throughout the Asia Pacific area." The merits of several more, including some in Korea, are under consideration.

"I don't have to tell you that, within the Pacific Rim, Korea plays a central role in our export development strategy," the

Turn to Page 3 — Strategy

## China hydro study gives Canadians inside sales track

A Canadian consortium will conduct a prefeasibility study in the People's Republic of China for what is described as "the most important hydroelectric project in the world."

Potential contracts arising from the study could exceed \$6-billion — much of which will be sought by Canadian firms.

Through a \$1.6-million federal government grant, the consortium of Canadian companies will make the study for the proposed \$26-billion, 13,000 megawatt hydroelectric project at Three Gorges on the Yangtze River in China's Hubei province.

"Once again Canadians, particularly Quebecers, will be sharing their expertise and know-how with Chinese specialists, in the study of the most important hydroelectric project in the world," says External Relations Minister Monique Vezina.

More importantly, Canadian companies

Turn to Page 6 — Huge

### INSIDE:

- Canadian exporters should be able to enjoy more sales to Hungary as trade ties strengthen ..... 2
- They lined up in droves when Canada exhibited at a major agricultural fair in Portugal ..... 4
- A 'gourmet calendar' for Canadian exporters to the U.S. .... 5
- Canada hopes for a good sales harvest at key Australian logging fair ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### New trade newsletter launched

Small and medium-sized Canadian companies that may be new to exporting, now have access to a new tool that could help them break into export markets. It's *Trade Law Topics*, a bi-monthly newsletter designed to keep exporters up to date with the rapidly changing world of international trade. Subscription costs and complete details are available from Butterworth & Co. (Canada) Ltd. at either 2265 Midland Ave., Scarborough, Ont. M1P 4S1, tel: (416) 292-1421, or 1455-409 Granville St., Vancouver, B.C., V6C 1T2, tel: (604) 684-4116.

### Alfalfa sales may get a lift

Feed supplement exports to Japan are expected to get a boost as a result of a Japanese feed industry mission to Canada. The use of Canadian dehydrated alfalfa was heavily promoted as a high-quality feed supplement to the mission which visited alfalfa plants in the West along with research facilities, livestock farms and port and commodity testing facilities. Dehydrated alfalfa pellets and cubes are high in protein, vitamins and minerals and are used as a livestock feed supplement.

### Major contract for Dorval firm

Harris-Farion of Dorval, Que., has signed a second contract with the Swedish Defence Material Administration for delivery of \$3-million worth of radio relays. An option to renew which the firm plans to exercise, will bring the total sale to \$9-million.

## Marketplace

**Sweden** — Canadian companies interested in bidding on the supply of a quantity of 12-volt alkaline batteries should supply names and addresses to the Defence Material Administration of Sweden, Purchase Directorate, Purchase Group KOPEK, S-115 88 Stockholm, Sweden. Tel: (8)7826124. Quote reference number 72720-84-183-44. Deadline is Oct. 31.

**Athens** — The Hellenic Telecommunications Organization has issued two tenders, one for the supply of cable conductor connectors and tools, the other for the lease and installation of computer hardware and software systems with 30-terminal capacity. The lease term is two years, during which time the organization wishes to have the option of purchase. Closing dates respectively are Nov. 12 and 15. Post here can messenger complete tender documents, at cost of \$45-\$50, to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

## Helping hands in marketplace

# EDC lines of credit to help sales to Hungary and Czechoslovakia

Canadian companies seeking financial support in exporting goods and services to Hungary and Czechoslovakia could find it through the Export Development Corporation.

The EDC recently renewed a \$10-million (U.S.) line of credit with Magyar Nemzeti Bank of Budapest, Hungary. This follows nine allocations totalling \$4.57-million (U.S.) signed under previous lines of credit with the bank.

At the same time, under a \$20-million (U.S.) line of credit, signed in March with Ceskoslovenska Obchodni Banka of Czechoslovakia, the EDC has made its first allocation to George Kelk Ltd. of Don Mills, Ont.

Under this \$327,250 (U.S.) allocation, George Kelk will provide Kovo with a roll force measuring system and related spare parts. Kovo is the Czechoslovakian foreign trade organization responsible for electronics, control instruments, and electrical

measuring instruments.

The Hungarian renewal of \$10-million (U.S.), say corporation officials, will assist Canadian exporters competing for sales in Hungary by providing their buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank.

The corporation says financing is available in U.S. dollars, Deutsche marks, Swiss francs and Japanese yen.

Lines of credit are a special kind of financing service under which EDC lends to banks or financial institutions in other countries for re-lending to buyers of Canadian goods and services. Financing arrangements can be finalized quickly because rates and terms have been predetermined.

Canadian exporters interested in taking advantage of these lines of credit should contact their nearest EDC regional office or headquarters at 151 O'Connor St., Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

# Hungary talks trade with Canada

Trade between Canada and the Hungarian People's Republic is likely to improve as a result of a visit — now underway — to this country by Jozsef Marjai, Hungary's deputy premier and chief economic spokesman.

During his 12-day tour, which began Oct. 19, Marjai was to meet with External Affairs Minister Joe Clark and International Trade Minister James Kelleher, as well as with provincial, federal and business representatives in Toronto, Vancouver, Edmonton, Calgary, Ottawa, Montreal and Quebec City.

Officials say that while cultural and academic relations between the two countries have flourished, trade has remained modest. But there is room for growth, they added, and Marjai's visit is seen as "an excellent opportunity" to further co-operation in a number of fields.

Latest figures indicate that Canadian exports to Hungary are running at about \$14.8-million annually and consist primarily of organic chemicals, wood pulp and raw hides.

Other sectors in which Canada has an export interest, and which were to be discussed during Marjai's visit, include oil and gas, raw material extraction, and agriculture.

Hungary's annual exports to Canada are worth about \$28-million, or 1.1 per cent of its exports to western countries. These are mainly in the form of food products, leather, textiles, clothing, furniture and crystal.

Canadian companies interested in pursuing trade with Hungary or seeking additional

information on Canada-Hungary trade, should contact M. Vlad at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT). Tel: (613) 993-4884, or call Info Export.

## If you perform... you're protected

If you are a member of a Canadian export consortium — and you perform — then you're protected.

That's the message behind the Export Development Corp.'s revamped Consortium Insurance Program — designed to protect individual firms against loss caused by events beyond their control.

For consortia with the ability — as a whole — to perform a contract, EDC can insure interested members, protecting them individually against default by one or more of their partners, and against the risk of a rightful or wrongful call by a buyer.

A new Remedial Costs feature can also reimburse that member for a certain portion of the costs the member may incur in trying to prevent or correct a non-performance situation.

Complete information on the revised Consortium Insurance Program is available from any EDC regional office or from headquarters: Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.



## Asia-Pacific: 'It takes a whole new approach'

If Canadian exporters are to succeed in the Pacific Rim, they're going to have to take a whole new approach to markets in that region.

And it's the "holistic" approach that will win them sales, says Ray Anderson, president of the Asia Pacific Foundation of Canada.

"There's no short-term deals," Anderson told delegates to a Conference Board of Canada business outlook conference in Toronto. "We're talking about the need for a whole new set of skills if you want to do business in Asia-Pacific."

The Foundation president said Canadian exporters should first sit down and learn a "great deal" about specific markets in the region "on a first-hand basis."

"In other words, you must cultivate a thorough comprehension of a people's aspirations, their needs, their way of life, their history — all those elements that make a country unique, and this knowledge will allow you to match their strengths, needs and aspirations with your own."

But taking that comprehensive — or holistic — approach can be no mean feat, Anderson added, pointing out that exporters, potentially, might have to deal with as many as 30 different cultures in that marketplace.

Canadian exporters should not be deterred either, he said, by "growth hiccups" in many Pacific Rim nations.

"There's tremendous flexibility in the economics of Asia-Pacific countries," Anderson said. "They have an amazing resilience to change."

Canadian exporters, however, he said, are decidedly "late-comers" to Asia-Pacific markets. Other nations — Europe, especially — have been developing those markets for years.

Admittedly it's going to be a "tough go"

for our exporters, Anderson said. It's going to take dedication, flexibility and the development of a lot of skills.

But, he added, the rewards are immense. "By the year 2000, the Pacific Rim nations may well form a vast and complex web of interdependence: A natural and complementary mix of resources, skilled and unskilled labor, agricultural capability, science research, and education."

The region will also contain two-thirds of the world's six billion people who will consume and produce fully half the world's total of goods and services.

And it takes simple logic, Anderson rea-

soned, to realize that Canada's destiny is "inextricably linked to how well we come to terms with this reality of the 21st Century."

Pacific Rim nations, however, are not "hungering" for our raw resources or for our advanced technological know-how, the Foundation president said. "They are sophisticated and knowledgeable in their own right. They are looking for partners and for joint-venture operations in which there is mutual trust and profit."

But, Anderson added: "I'm not sure that many Canadian companies realize just how very much they need to know in order to participate successfully in this region."

## Strategy stresses industrial ties

Continued from Page One

trade minister said, pointing to a 23 per cent increase in two-way trade with Korea so far this year alone, as an indication of the importance of growing ties with that country.

"That is considerably better than the performance of either of our countries with the rest of the world" he said. "Indeed, if the recent pattern of growth continues, Canada and Korea could become each other's fourth largest trading partner by 1990."

The trade minister, who described Korea's trade record as "remarkable," also told Council delegates, that although Korea's global sales declined four per cent during the first half of the year, its exports to Canada jumped 30 per cent — "stimulated, no doubt, by a stampede of Canadian car buyers to the Pony."

"In fact, so far this year, two-thirds of Korea's passenger-car exports have been to Canada. This is an impressive performance

in our market."

Kelleher also stressed to Council members the importance to Canada of greater levels of industrial co-operation with Korea. "It's an important element of our export development strategy for Korea. Future growth in our relationship is bound to become increasingly dependent upon expanding our linkages in technology and industrialization."

The minister, however, also told delegates that another key to future trade success between the two countries is a correction in a growing trade imbalance in Korea's favor.

"The imbalance has now grown to proportions that can no longer be defended with the argument that there will inevitably be balance over the longer term," he said, adding that Canada, last year, pressed for improved access for Canadian products.

"We are waiting expectantly for results," he said.

## Japanese trade model a good one to watch

Taking a leaf from the book on how at least one Pacific Rim nation successfully penetrates global export markets, could greatly enhance Canada's performance in the world marketplace, according to a senior Canadian trade official.

The effectiveness of Japan in penetrating export markets is only too well known, says Allen Kilpatrick, Assistant Deputy Minister of International Trade Development at External Affairs.

But while it's unlikely the Japan model could be applied in its entirety to the Canadian socio-economic environment, Kilpatrick told a Conference Board of Canada business outlook conference in Toronto, some elements can.

"It is clear that a stronger public sector-private sector partnership in trade development is key to an enhanced Canadian export performance," he said. It's also key "to the realization of one of our pressing national objectives: the creation of more

jobs for Canadians."

Some 3.3 million Canadian jobs depend upon exports, Kilpatrick said, with upwards of 1.2 million persons in the manufacturing sector alone, employed directly or indirectly in export activity.

"Canada's share of world merchandise exports was 4.5 per cent in 1970 and 4 per cent in 1983," he said. "Had we achieved a 4.5 per cent share in 1983, an increase of one-half of one per cent, we would have employed about 160,000 more Canadians."

Kilpatrick told the conference that Economic Council of Canada projections call for a further reduction in Canada's share of world exports to 3.8 per cent by 1990.

"An increase of our share of world merchandise exports back to 4.5 per cent by 1990," he said, "could lower unemployment by 7.3 per cent. Between now and 1990, every \$1-billion increase of merchandise exports should generate about 16,000 new jobs."

Kilpatrick described a federal-provincial agreement to jointly develop a national trade strategy for Canada last winter, as a turning point in getting "our collective federal-provincial public sector act together to work hand-in-glove with the private sector to provide the Canadian exporting community with the support it needs to win more export sales."

The Strategy was endorsed by Canada's First Ministers last February. It proposed three main thrusts to better the country's export performance — improved trade competitiveness; secured and enhanced access to foreign markets; and more effective international marketing.

In detailing a broad range of initiatives undertaken since that strategy was unveiled, however, Kilpatrick stressed that throughout, the need has been clear for a "strong and vibrant" public-private sector partnership.

"It's fundamental to our success," he said.



Portuguese Prime Minister Soares, left, his agriculture minister, Alvaro Barreto, and Canada's ambassador to Portugal, Lloyd Francis, were among the 100,000-plus visitors to Canada's first national pavilion in Santarem this summer.

## World buyers line up in droves for a peek at us in Portugal

**Santarem** — If success is based on numbers, Canada's first participation in a major Portuguese agricultural trade fair last summer was highly productive.

More than 100,000 visitors — including Portuguese Prime Minister Mario Soares on opening day — were attracted by the Canadian information booth displaying materials from 34 Canadian companies and organizations.

As the only non-European national participant at the 11-day event, Canada elicited significant interest, highlighting our continued interest in the Portuguese marketplace for agricultural products, equipment and technology.

Inquiries at the Canadian booth focused mainly on seed potatoes — several McCains Canada Ltd. representatives were on hand

— Holstein dairy cattle, semen, swine, specialty seeds and pulses and cereals.

Canadian exports of agricultural products and equipment to Portugal totalled almost \$4.5 million last year, by far the largest component being made up of Kennebec seed potatoes.

Participation in the show and the numerous contacts established could, according to trade officials, lead to good Canadian sales in Portugal.

In addition, the extensive exposure gained at the show is expected to strongly promote Canadian products and services in the agricultural sector.

For more information on similar trade shows in Europe, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion-Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## A new breed of trade fairs taking hold

**Orlando** — Want to buy or sell technology?

Then, Canadian trade officials suggest you consider some of the technology transfer shows which are rapidly gaining popularity around the world.

One of the largest international fairs dealing exclusively in technology transfer from all fields of science and engineering will be held in this Florida city next spring.

TechEx 86 AMERICAS, slated for Orlando's Expo Centre May 20-23, is expected to attract exhibitors and visitors from close to 40 countries, including industry, government and university representatives.

The show will offer exposure to thousands of technological items available through licence agreements, joint ventures or acquisition for companies looking for new ideas or scientific, engineering or financial collaboration.

Visitors and exhibitors to the show will include small, medium and large companies offering or seeking new technology; inventors seeking financing, development assistance or sale of their inventions; and universities from around the world offering their latest technology.

For more information on the show or details on how to participate or attend, contact the Canadian representative, Lomar Associates, in Burlington, Tel: (416) 632-3863, or their Toronto, Ottawa or Montreal office; or contact directly the show organizers, Dr. Dvorkovitz and Associates, P.O. Box 1748, Ormond Beach, Florida 32075 U.S.A. Tel: (904) 677-7033. Telex: 810-832-6299.

## Panama offers good sales-prescription for exporters

**Panama City** — Canadian medical exporters to the Central American market received a positive boost through this country's first participation at EXPOMEDICAL 85 here last summer.

And as Canada was the only country with a full contingent of exhibitors — other countries were only represented by agents — the Canadian contingent became the primary drawing card at the show.

All nine Canadian exhibitors were reportedly pleased with the numerous contacts made at the show and the high regard for their products and equipment. They all reported good prospects for future sales.

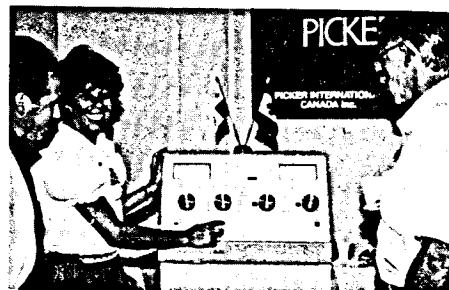
In addition to selling close to \$400,000

### EXPOMEDICAL '85

worth of equipment on site, the Canadian participants expected follow-up sales to exceed \$1.5-million, and to appoint some 20 agents and distributors.

Products displayed at the Canadian stand included X-ray and cobalt therapy equipment, fertility indicators, vaccines, kits for isotope chemistry, lifesaving airways, vitamins as well as veterinary products.

For more information on similar trade shows in Latin America and the Carib-



Radiographic equipment demonstrated by Canada's Picker International was a popular drawing card at EXPOMEDICAL.

bean, contact External Affairs' South America Trade Development Division (LST), Tel: (613) 996-5357; or call Info-Export.



Canadian forestry industry companies will be demonstrating their world-class logging expertise in Australia next spring.

## Canada ready to prove its bark just as good as its logging might

**Myrtleford** — Australia, one of the world's leaders in the development of man-made forests, will be staging its biggest logging show in this North-Eastern Victoria town, next spring.

The April 14-17 Forest Industries Machinery Exposition (FIME 86) will feature all types of equipment associated with timber, from planting and harvesting to sawmilling and wood processing.

It will be Canada's first full participation at the show which is held every five or six years.

Hailed as one of the most successful shows of its kind, the last edition in 1980 attracted more than \$50-million worth of equipment displays from close to 200 companies.

It attracted more than 20,000 visitors not only from Australia and New Zealand, but from South-East Asia, Papua New Guinea, and other Pacific Basin nations.

What makes FIME different from other logging and sawmill shows, according to show organizers, is the special display area where logging equipment can be put to the test on pre-selected demonstration sites.

Electric power, compressed air for pneumatic and hydraulically powered controls, and chip and sawdust extraction will allow for practical demonstration in both hardwood

and softwood forest areas.

Equipment and machines to be displayed include electronic and pneumatic control systems, sawshop equipment, planers, moulders and all types of woodworking machinery.

Parallel to the show, conferences will be held covering the latest technology in forestry, logging, sawmilling and processing.

The Australian forest-based industries — that country's fifth largest — produce products and services worth \$2.5-billion a year.

Each year, some \$80-million is spent on equipment purchases, including forwarders, skidders, loaders — rubber tired and tracked, all types of de-limbers, feller-bunchers, tree harvesters, crawler machines, cable systems, log trucks and trailers, road trains and chain saws.

Canadian equipment and machinery manufacturers, according to trade officials, are in a good position to make strong inroads in this enormous growth market, not only in Australia and New Zealand, but also in the whole Pacific region.

For more information on the show or details on how to participate, contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or call Info-Export.

## A good place to communicate

**Birmingham** — Planning to "communicate" in Europe next spring?

That's when the International Exhibition of Telecommunications, Radio, Cable, Satellite and Information Technology (COMMUNICATIONS 86) will be held in this U.K. city.

Although Canada's participation in the May 13-16 show is only in its planning stages, trade officials suggest that there will be no better place to sell communications equipment in the balance of the 80s.

Products to be showcased at this biannual event include business computers and networks, telephony, data communications, electronics test equipment, laser and LEDs, cable and satellite links, radio communications, fibre optics, telex, teletext and video.

Companies considering participating in the show can contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion-Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Here's a 'gourmet' calendar for food industry exporters

Want a taste of the U.S. Market.

This "gourmet calendar" for Canadian food industry exporters, lists a number of shows that could help spice up their U.S. sales.

For more information on each show, contact directly the organizers indicated.

- The 83rd Semi-Annual National Housewares Manufacturers' Association (NHMA) International Housewares Exposition — McCormick Place and McCormick Place West, Chicago, Nov. 3-7 — Contact: NHMA, Chicago, Tel: (312) 644-6363.

- Fall New York Tabletop and Accessories Show — 41 Madison Ave. and 225 Fifth Ave., New York, Nov. 10-16 — Contact: 225 Fifth Ave. Buyers' Information Room 123, New York 10010. Tel: (212) 685-6377.

- Point-of-Purchase-Advertising Institute's (POPAl) 39th Annual Marketplace Exhibit and 26th Annual Awards Program — New York Coliseum, New York, Nov. 19-21 — Contact: POPAl, 2 Executive Drive, Fort Lee, N.J. 07024. Tel: (201) 585-8400.

- The 3rd U.S. International Food Show (USIFS) — Los Angeles Convention Centre, Los Angeles, Dec. 4-6 — Contact: Gerard V. Parker, USIFS 85. Tel: (415) 381-8206.

- The National Nutritional Foods Association's (NNFA) Annual Winter Trade Show — Phoenix Civic Plaza, Phoenix, Az., Jan. 11-14 — Contact: NNFA, Tel: (714) 966-NNFA.

- The 11th Winter International Fancy Food and Confection Show — Moscone Centre, San Francisco, March 2-4 — Contact: NASFT, 215 Park Ave. South, New York 10003. Tel: (212) 505-1770.

- The 84th Semi-Annual National Housewares Manufacturers' Association's (NHMA) International Housewares Exposition — McCormick Place and McCormick Place West, Chicago, April 6-10 — Contact: NHMA, Tel: (312) 644-6363.

- International Gourmet Products Show — Moscone Centre, San Francisco, May 2-5 — Contact: National Fairs, Tel: (415) 474-2300.

- International Gourmet Food and Wine Show — Civic Centre Complex, San Francisco, May 5-7 — Contact: National Fairs, Tel: (415) 474-2300.

- The American Home Economics Association's 77th Annual Meeting and Exposition — Kansas City, June 23-26 — Contact: Sue Marcus, Director of Marketing, 2010 Massachusetts Ave. N.W., Washington, D.C. 20036-1028. Tel: (202) 862-8379.

- The 32nd Annual International Fancy Food and Confection Show — Jacob Javits Convention Centre, New York, July 20-23 — Contact: NASFT, Tel: (212) 505-1770.

# Huge sales opportunities expected to flow from 20-year dam project

Continued from Page One

can anticipate sharing in consulting engineering work, participation in the construction stage, supply of turbines, generators and other equipment, as well as participation in many of the new industries that will grow up around such a major project, the minister says.

The consortium, Canadian International Project Managers (CIPM-Yangtze), consists of Lavalin International Inc. and SNC Group, both of Montreal, and Acres International Ltd., of Toronto, Quebec-Hydro and B.C. Hydro International.

It will receive \$1.3-million from the Industrial Co-operation program of the Canadian International Development Agency (CIDA) and \$300,000 from the Department of External Affairs, through the trade development fund administered by International Trade Minister James Kelleher.

As well, Quebec is granting \$25,000 toward the cost of bringing four Chinese government engineers to Canadian General Electric Ltd.'s Lachine-based research division, where a model of the project's giant turbines is being developed.

Bernard Landry, Quebec's international relations and external trade minister, says Quebec is in "a very good position to be involved in the project beyond the research stage, since we have recent expertise with James Bay."

In the prefeasibility study, four major

aspects of Three Gorges will be reviewed: the second-stage cofferdam (a temporary dam to permit study of the river bottom); preliminary selection of construction equipment; management and organization of the project; and the switching and converter stations.

Three Gorges is so large, say project spokesmen, that the project will spread over 15 to 20 years. It includes the world's largest volume concrete dam — 541 feet high and nearly 6,560 feet long, and two power plants housing 26 turbine-generators rated at 500 horsepower each, giving capacity of 13,000 megawatts.

Also included are two 262-foot high vertical shiplifts for passing nearly five million tonnes of cargo yearly past the dam during construction, and a double-lane lock with annual capacity of 50 million tonnes.

In this regard, say officials, Canada is interested in providing lock system and navigation technology, although they concede Swedish consultants are now working on this.

## Despite the bleak moments, nobody conceded defeat

Continued from Page One

make future efforts in Third World markets easier and more effective."

Not only were those Canadian Embassy officials heavily involved in the years of negotiation leading up to the sale, but the Canadian Commercial Corporation which packaged the deal on a government-to-government basis, and the Export Development Corporation which provided financing, also played key roles.

"Despite some bleak moments," Canadian trade officials added, "neither the agents nor Labvolt personnel were willing to concede defeat. Markets like Ecuador are not easy to penetrate; there's usually lots of competition, a complex approval process and considerable frustration for the exporter."

The Labvolt case, however, they added, proves that with a combination of patience, effort, a good local representative and government assistance, Canadian companies can compete for and win sales in Ecuador or any other world market.

## Trade Digest

### RAAF to fly with Litton

Litton Systems Canada Ltd. of Toronto has been awarded a \$3.7-million contract to supply the Royal Australian Air Force with an automated test system and related software programs. The system will be used to test and diagnose faults in electronic systems on the RAAF's new F/A-18 fighter plane. The contract, awarded by the Canadian Commercial Corp., was won in competition with firms from the United States and represents Litton's first sale to the RAAF.

### Canada in pipeline bidding

Indications are that, of three other international bidders, a Canadian-French consortium seems among the best placed to win the \$1.7-billion (U.S.) contract for India's largest natural gas pipeline. Leader of the consortium, Nova Corp. International Consulting Ltd. of Calgary, has submitted bids on the costs of laying 450,000 tonnes of steel pipe that will carry 18.5-million cubic metres of gas a day along a 994-mile pipeline from two offshore oil and gas fields in western India to six large fertilizer plants being built in the northern part of the country.

### Ross becoming global video hit

A small Iroquois, Ont. firm whose electronic video switch played a leading role in the Canadian Pavilion's TV studio at Expo '85 in Tsukuba, Japan this year, has wrapped up another international sale — this time to Sweden. Ross Video, under agreement with Ercotron, Sweden, will ship \$100,000 worth of its electronics broadcast television equipment to that country.

### Canadair's exports picking up

Five Challenger jets, worth about \$60-million (U.S.), have been sold by Canadair Ltd. of Montreal to companies in the United States, a company official says. Noting that 11 Challenger jets have been sold this year, Ron Pickler says a "sluggish" sales market is now starting to pick up.

### Hatch picks up U.S. deal

A sale to the United States by Hatch Associates Ltd. of Toronto, Ont. is expected to generate 320 person-years of employment for the company and a number of Canadian sub-suppliers. Under a \$6.3-million (U.S.) Export Development Corp. financing agreement, Hatch will supply and install a four-strand continuous billet caster at Seattle Steel Inc., Seattle, Washington.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

Canada

CAI  
EA  
CICF  
N. 3 #19  
DOCS c.3

# Canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 3 N° 19

LE 21 OCTOBRE 1985

## Bon coup de pouce en Asie et dans le Pacifique

Une importante initiative commerciale du Canada dans la région de l'Asie et du Pacifique vient de recevoir un bon coup de pouce sous la forme de 6,5 millions de dollars.

Selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, ce nouveau financement servira à intensifier les activités de nos délégations commerciales en bor-

### Faire preuve de patience, ça vaut le coup au Québec

Malgré cinq années de négociations interminables, des frais de déplacement exorbitants et des périodes de profond découragement, une petite société canadienne d'électronique peut enfin percer sur le marché de l'Équateur.

C'est en 1980 que la Labvolt Ltée de Montréal, qui fabrique du matériel électronique spécialisé de formation, déterminait que le marché de l'Équateur présentait des possibilités commerciales intéressantes.

Ce n'est toutefois que cette année-ci que les débouchés se sont concrétisés, avec la vente de 14 millions de dollars de matériel à des organismes gouvernementaux équatoriens.

Les délégués commerciaux canadiens en poste à Quito estiment qu'il s'agit d'un exemple typique où la persévérance finit par rapporter.

La société montréalaise qui fabrique des produits spécialisés, était dans l'obligation de se tourner vers les marchés internationaux pour trouver de nouveaux débouchés.

Les cadres de la société sont maintenant d'avis que leur expérience en Équateur, malgré ce qu'elle leur a coûté en temps et en déplacements, leur serviront de pré-

(Voir page 6: Exporter.)

### Pensez-y!

Ce n'est sans doute pas l'un de nos produits d'exportation les plus connus au Canada. Cependant, ces instruments conçus par une société de Montréal s'exportent déjà dans 73 pays, permettant aux gens d'apprendre à maîtriser leur corps par la pensée. Le système MOM (*mind over muscle*), de la Technologie de pensée Ltée, est surtout utilisé par les athlètes qui veulent s'entraîner mentalement tout en se détendant.

### Comment décrocher des contrats

— Page 3

### Le Japon, le modèle à suivre

— Page 3

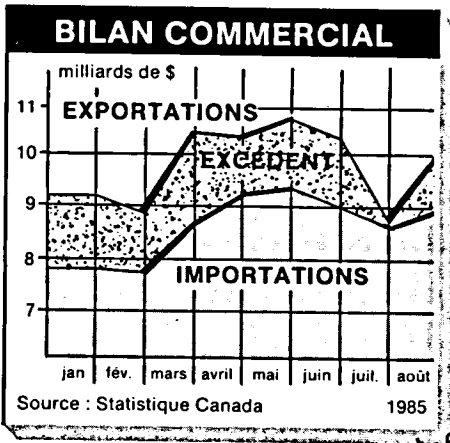
de dure du Pacifique.

Le Ministre, qui annonçait cette nouvelle mesure à Vancouver à l'occasion d'une réunion des Conseils des gens d'affaires

Corée-Canada et Canada-Corée, a précisé que le Canada ouvrira à Osaka un consulat général qui sera fortement axé sur le commerce et sur l'acquisition de technologies.

« Nous envoyons quatre autres délégués commerciaux en Chine, a ajouté le Ministre, et nous ouvrirons un consulat à Shanghai avant la fin de l'année. Nous avons

(Voir page 3: La coopération.)



Grâce à une hausse de nos exportations en août, notre excédent commercial est ramené à 1 milliard de dollars.

### Bonne remontée de notre surplus

Au mois d'août, une poussée des ventes de produits de l'automobile a contribué à relancer les exportations canadiennes.

Ces ventes, surtout à destination des États-Unis, ont permis de renverser une baisse marquée de nos exportations en juillet, un déclin qui avait ramené notre surplus commercial mensuel habituel d'un milliard à seulement 247 millions de dollars.

Les ventes à l'exportation ont atteint 9,9 milliards de dollars en août, soit un progrès de 11,8% par rapport aux 8,8 milliards de juillet. Les importations au cours du mois ont progressé lentement de 2,9% pour atteindre 8,9 milliards de dollars, comparativement à 8,6 milliards de juillet.

Les ventes de produits de l'automobile ont compté pour près des deux tiers de la progression en août.

Les ventes canadiennes d'énergie et de produits de l'automobile devraient continuer à augmenter, permettant à nos exportations annuelles de surpasser facilement le record de 112 milliards de l'an dernier.

### Le Canada décroche un contrat des plus électrisants en Chine

Un consortium canadien a été choisi pour mener à bien en République populaire de Chine une étude préliminaire des possibilités de réalisation du plus important projet hydro-électrique au monde.

Les contrats découlant de cette étude pourraient dépasser les 6 milliards de dollars, les fournisseurs canadiens s'attendant bien à se tailler la part du lion.

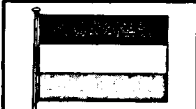
Cette étude sur le projet, évalué à 26 milliards de dollars, de centrale hydro-électrique de 13000 mégawatts aux Trois Gorges, sur le fleuve Yangtze, dans la province chinoise du Hubei, est rendue possible grâce à une subvention fédérale de 1,6 million de dollars qu'entreprendra le consortium de sociétés canadiennes.

Déjà, de nouveaux Québécois, particulièrement les Québécois, pourront partager leur expertise et leur savoir-faire avec des spécialistes chinois, cette fois-ci dans l'étude du plus important projet hydro-électrique du monde», a souligné le ministre.

(Voir page 6: Un projet.)

### DANS CE NUMÉRO:

- C'est le moment de profiter d'un bon coup de pouce aux échanges commerciaux avec la Hongrie ..... 2
- Notre stand attire les foules au salon agricole du Portugal ..... 4
- Le Canada compte «abattre» de grosses ventes en Australie ..... 5
- Un calendrier 'bon appétit' pour exporter aux États-Unis ..... 5



**INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## D'ICI ET LÀ

### Le Japon s'intéresse à notre luzerne

Cinq représentants de l'industrie fourragère japonaise visitaient récemment le Canada pour en apprendre plus long sur les avantages de la luzerne canadienne déshydratée à titre de supplément alimentaire pour le bétail. L'an dernier, le Canada a exporté pour 50,3 millions de dollars de cubes et de boulettes de luzerne déshydratée à destination du Japon, ce qui en faisait le premier marché extérieur du Canada pour ce produit. Cette visite devrait donc stimuler encore plus l'exportation de luzerne déshydratée à destination du Japon.

### Nouveau bulletin sur le commerce

Les petites et les moyennes entreprises canadiennes qui débutent dans l'exportation peuvent maintenant compter sur un nouvel outil. Il s'agit de *Trade Law Topics*, une publication bimensuelle qui vise à tenir les exportateurs canadiens au courant de l'évolution rapide du monde du commerce international. Pour plus de détails sur les abonnements, communiquer avec la Butterworth & Co. (Canada) Ltd., à Toronto, au (416) 292-1421, ou à Vancouver au (604) 684-4116.

### Gros contrat pour Dorval

La Harris-Farion, de Dorval (Québec), vient de signer un deuxième contrat avec l'administration suédoise du matériel de défense, prévoyant la livraison de 3 millions de dollars de relais radio. Une option de renouvellement du contrat, que la société a l'intention d'exercer, porterait le total des ventes à 9 millions de dollars.

### Marchés mondiaux

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization vient de lancer deux appels d'offres, le premier visant des outils et raccords pour conducteur de câble et l'autre, la location et l'installation de matériel informatique et de logiciels avec une capacité de raccordement de 30 terminaux. La location durerait deux ans, avec option d'achat. Les appels d'offres arrivent à échéance les 12 et 15 novembre respectivement. L'ambassade canadienne pourra transmettre par messagerie les documents complets aux sociétés canadiennes intéressées, moyennant des frais de 45 à 50\$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Suède** — Les sociétés canadiennes intéressées à soumissionner pour fournir des piles alcalines de 12 volts sont invitées à faire parvenir leurs nom et adresse avant le 31 octobre à la Defence Material Administration of Sweden, Purchase Directorate, Purchase Groupe KOPEK, S-115 88 Stockholm, Suède. Tél.: (8) 7826124. L'appel d'offres porte le numéro 72720-84-183-44.

## La S.E.E. facilite les ventes à la Hongrie et à la Tchécoslovaquie

Les sociétés canadiennes qui ont besoin d'une aide financière pour exporter leurs biens et leurs services à destination de la Hongrie et de la Tchécoslovaquie pourront désormais se tourner vers la Société pour l'expansion des exportations.

La S.E.E. vient en effet de renouveler une ligne de crédit de 10 millions de dollars US auprès de la Magyar Nemzeti Bank de Budapest (Hongrie). Ce renouvellement donne suite aux lignes de crédit précédentes qui ont permis 9 affectations d'une valeur totale de 4,6 millions de dollars US.

En Tchécoslovaquie cette fois, dans le cadre d'une ligne de crédit de 20 millions de dollars US ouverte en mars dernier auprès de la Ceskoslovenska Obchodni Banka, la S.E.E. vient de consentir une première affectation, à l'ordre de la George Kelk Ltd. de Don Mills (Ont.).

Cette affectation de 327 250 \$ US permettra à la société ontarienne de livrer un système

de mesure de l'effort de laminage et les pièces de rechange connexes à la Kovo, l'organisme responsable du commerce extérieur de la Tchécoslovaquie, spécialisé dans l'électronique et l'appareillage de contrôle et de mesure électrique.

Selon des porte-parole de la S.E.E., le renouvellement de la ligne de crédit de 10 millions de dollars US en Hongrie aidera les exportateurs canadiens à être plus concurrentiels en Hongrie en leur donnant facilement accès à un mécanisme de crédit simple par l'entremise d'une banque.

Le financement pourra se faire en dollars américains, en marks allemands, en francs suisses ou en yens.

Les exportateurs canadiens désirant se prévaloir de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E. ou avec le siège social, au 151, rue O'Connor, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500.

## Des pourparlers canado-hongrois

Les échanges commerciaux entre le Canada et la Hongrie devraient recevoir un coup de pouce grâce à la présence en sol canadien ces jours-ci du premier ministre adjoint et porte-parole en matières économiques de la Hongrie, M. Jozsef Marjai.

Au cours de sa visite de douze jours, entreprise le 19 octobre, M. Marjai rencontrera le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, en plus de représentants des gouvernements fédéral et provinciaux et des milieux des affaires à Montréal, Québec, Ottawa, Toronto, Vancouver, Edmonton et Calgary.

Selon nos responsables commerciaux, les relations culturelles sont florissantes entre nos deux pays, mais les échanges commerciaux restent modestes. Toutefois, les possibilités de croissance existent, la visite de M. Marjai constituant une excellente occasion de stimuler la coopération dans nombre de secteurs.

Les données les plus récentes indiquent que les exportations canadiennes à destination de la Hongrie atteignent environ 14,8 millions de dollars par an, surtout dans le domaine des produits chimiques organiques, de la pâte de bois et des peaux brutes.

D'autres secteurs d'intérêt pour les exportateurs canadiens, dont il sera question au cours de la visite de M. Marjai, comprennent le pétrole et le gaz, l'extraction des matières brutes et l'agriculture.

De son côté, la Hongrie exporte chaque année vers le Canada pour environ 28 millions de dollars de produits, ce qui représente 1,1 % de ses exportations vers les pays occi-

dentaux. Il s'agit surtout de produits alimentaires, de cuir, de textile, de vêtements, de meubles et de cristal.

Les sociétés canadiennes qui veulent en savoir plus long sur le commerce entre le Canada et la Hongrie peuvent communiquer avec M. Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.

## La S.E.E. offre de nouvelles protections

Si vous êtes un membre actif d'un consortium canadien d'exportation, vous pourrez dorénavant être protégé.

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a en effet revitalisé son programme d'assurance-consortium, qui vise à protéger chaque participant des pertes découlant d'événements hors de son contrôle.

La S.E.E. offre aux membres intéressés d'un consortium liés ensemble par un contrat la possibilité de s'assurer individuellement contre une défaillance d'un ou de plusieurs des partenaires et contre le risque d'un recours, justifié ou non, de la part du client.

Une nouvelle protection-frais supplémentaires prévoit même le remboursement d'une partie des frais engagés par l'assuré pour tenter d'empêcher ou de corriger une carence.

On peut obtenir tous les détails sur le programme d'assurance-consortium en communiquant avec le bureau régional de la S.E.E. ou avec le siège social, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500.

# Pour mieux réussir en Asie et dans le Pacifique

S'ils ont l'intention de s'imposer sur les marchés en bordure du Pacifique, les exportateurs canadiens devront adopter une méthode tout à fait nouvelle et globale, selon le président de la Asia-Pacific Foundation of Canada, M. Ray Anderson.

Prenant la parole lors de la conférence sur les perspectives commerciales organisée à Toronto par le Conference Board du Canada, M. Anderson a précisé qu'il ne fallait pas songer à des transactions à court terme pour s'implanter sur ce marché, mais qu'il fallait plutôt faire appel à un ensemble complet de nouvelles techniques.

Selon lui, les exportateurs canadiens doivent d'abord prendre le temps de connaître à fond et de première main les caractéristiques de chacun des marchés de la région.

Il faut non seulement étudier les débouchés commerciaux, mais aussi l'histoire des peuples, leur culture, leurs aspirations, leurs besoins, soit tout ce qui les caractérise.

Cette méthode globale demande cependant beaucoup d'efforts, car on risque de rencontrer une trentaine de groupes culturels dans cette seule région.

Les exportateurs canadiens ne doivent pas non plus se laisser distraire par les hauts et les bas de la croissance dans nombre de pays en bordure du Pacifique, car leurs économies ont une capacité d'adaptation et de résistance extraordinaire.

Toutefois, les exportateurs canadiens ont beaucoup de retard à rattraper en Asie et dans le Pacifique, en particulier par rapport à la concurrence européenne qui s'est lancée dans ces marchés depuis bien des années déjà.

Nos exportateurs devront donc travailler avec acharnement, faire preuve de beaucoup de souplesse et développer de nouveaux talents.

Mais le jeu en vaut la chandelle car les

possibilités sont énormes.

D'ici à l'an 2000, les pays en bordure du Pacifique devraient en effet former un réseau vaste et complexe d'interdépendance, avec un éventail complémentaire de ressources, de main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée, de capacité agricole, de recherche scientifique et d'établissements d'enseignement.

La région sera alors peuplée des deux tiers des six milliards d'habitants de la Terre, qui produiront et consommeront facilement la moitié des biens et des services de l'économie mondiale.

Il est donc bien évident que l'avenir du

## La coopération industrielle ça compte

(Suite de la première page.)

aussi commencé à préparer une vingtaine de projets spéciaux pour toute la région de l'Asie et du Pacifique, et nous nous penchons sur les possibilités de plusieurs autres, dont certains en Corée.

Le Ministre a rappelé qu'en bordure du Pacifique, la Corée joue un rôle central dans notre stratégie de promotion des exportations, comme en témoigne la hausse de 23% des échanges entre nos deux pays pendant les neuf premiers mois de cette année.

D'ailleurs, l'accroissement de l'importance de nos échanges bilatéraux surpasse nos succès respectifs avec nos autres partenaires. Si la récente tendance se maintient, le Canada et la Corée pourraient donc devenir l'un pour l'autre le quatrième partenaire commercial en importance d'ici à 1990.

Selon M. Kelleher, les exportations coréennes ont atteint un niveau remarquable, tout en soulignant que même si les ventes globales de la Corée ont diminué de 4% au premier semestre, ses exportations

Canada dépend inévitablement de la façon dont il composera avec cette réalité qui s'approche à grands pas.

Il est cependant faux de croire que les pays en bordure du Pacifique ont une soif insatiable pour nos matières brutes et notre technologie de pointe. Ils se débrouillent déjà très bien à cet égard, cherchant plutôt à se faire des associés et à former des entreprises conjointes où chacun y trouvera son compte, dans un climat de confiance.

L'Asia-Pacific Foundation a été créée l'an dernier en vertu d'une loi promulguée par le Parlement pour mieux sensibiliser les Canadiens aux pays de l'Asie et du Pacifique.

vers le Canada ont progressé de 30%, stimulées sans doute par la ruée des Canadiens sur les voitures Pony.

D'ailleurs, jusqu'à date cette année, la Corée a exporté les deux tiers de ses voitures de tourisme à destination du Canada, une percée remarquable sur notre marché.

M. Kelleher a également souligné aux membres des conseils d'importance d'une coopération industrielle accrue avec la Corée dans la stratégie d'exportation canadienne. Selon lui, on peut s'attendre à ce que la croissance de nos relations soit de plus en plus tributaire de l'expansion de nos liens en matière de technologie et d'industrialisation.

Il a toutefois rappelé que le succès de nos relations dépend aussi d'échanges plus équilibrés, celles-ci favorisant actuellement de façon disproportionnée la Corée.

Le Canada a donc discuté de la question avec la Corée pour obtenir un meilleur accès des produits canadiens sur ce marché.

Les négociations se poursuivent et, selon le Ministre, « nous souhaitons ardemment à en arriver à une solution ».

## Le commerce japonais, c'est le modèle à suivre

Le façon dont au moins l'un des pays en bordure du Pacifique réussit à s'imposer sur les marchés d'exportation offre une bonne leçon aux sociétés canadiennes. C'est en ses termes que le sous-ministre adjoint à l'Expansion du commerce extérieur du ministère des Affaires extérieures, M. Allen Kilpatrick, prenait récemment la parole à l'occasion de la conférence sur les perspectives économiques organisée par le Conference Board du Canada, à Toronto.

Il n'y a cependant pas eu à rappeler aux participants à quel point le Japon s'attaque efficacement aux marchés extérieurs.

Tout en reconnaissant qu'il est peu probable qu'il soit possible d'adapter entièrement le modèle japonais au contexte socio-économique canadien, il est toutefois d'avis que certains éléments de ce modèle pourraient nous aider.

Selon lui, il est évident qu'une collaboration plus étroite entre le secteur privé et le secteur public est essentielle à l'expansion

de nos exportations et à la réalisation de l'un de nos objectifs nationaux les plus pressants, la création d'emplois.

Il a souligné qu'environ 3,3 millions d'emplois au Canada dépendent des exportations, dont près de 1,2 million, directement ou indirectement, dans le seul secteur manufacturier.

Toutefois, la part canadienne des exportations mondiales de marchandises, qui atteignait 4,5% en 1970, avait baissé à 4% en 1983. Si nous avions pu conserver la même proportion, soit un demi pour cent de plus, en 1983, il y aurait eu 160 000 emplois de plus au Canada.

Par ailleurs, les projections du Conseil économique du Canada indiquent que la part du Canada pourrait baisser jusqu'à 3,8% d'ici à 1990.

Si nous réussissions à remonter la pente pour revenir à un niveau de 4,5%, nous pourrions baisser le chômage de 7,3%. D'ici à 1990, chaque milliard de dollars supplémentaire en exportations de marchandises

pourrait créer environ 16 000 nouveaux emplois.

Selon M. Kilpatrick, l'entente fédérale-provinciale conclue l'hiver dernier en vue de l'élaboration d'une stratégie commerciale nationale telle qu'entérinée par les provinces, représente un point tournant dans la concertation du fédéral, des provinces et du secteur privé pour donner aux exportateurs canadiens l'appui dont ils ont besoin pour accroître leurs ventes à l'exportation.

Cette stratégie commerciale nationale repose sur trois axes pour stimuler l'exportation au pays, soit une meilleure situation concurrentielle, un accès accru et plus stable aux marchés extérieurs, et une commercialisation internationale plus efficace.

M. Kilpatrick a terminé en décrivant un large éventail d'initiatives entreprises depuis l'adoption de cette stratégie, tout en soulignant que pour chacune d'entre elles, la clé du succès dépendait d'une collaboration étroite et dynamique entre le secteur privé et le secteur public.



Le premier ministre du Portugal, M. Mario Soares, son ministre de l'Agriculture, M. Alvaro Barreto et l'ambassadeur du Canada à Lisbonne, M. Lloyd Francis, figuraient parmi les plus de 100 000 visiteurs qui ont défilé au stand canadien lors de la foire agricole de Santarem.

## L'agriculture canadienne attire d'énormes foules au salon portugais

**Santarem** — Si les seuls chiffres sont un témoignage de succès, la première participation du Canada à une grande foire agricole portugaise s'est soldée par une réussite.

Plus de 100 000 visiteurs, dont le premier ministre portugais, M. Mario Soares, ont pu voir le kiosque d'information du Canada où 34 sociétés et organismes canadiens étaient représentés pendant les onze jours de la foire.

Le Canada était le seul pays non-européen à participer, ce qui a suscité un intérêt particulier et souligné l'importance que nous accordons à la mise en valeur de notre technologie, de notre équipement et de nos produits agricoles sur le marché portugais.

Les demandes de renseignements au kiosque canadien portaient pour la plupart sur les pommes de terre de semence (il y avait plusieurs représentants de McCain's

Canada Ltd.), les vaches laitières Holstein, le sperme animal, le porc, les semences, les légumineuses et les céréales.

L'an dernier, les exportations canadiennes d'équipement et de produits agricoles vers le Portugal ont atteint près de 4,5 millions de dollars, ces ventes étant dominées de loin par les pommes de terre de semence Kennebec.

Selon nos délégués commerciaux, la participation à la foire et les nombreux contacts établis augurent bien pour l'avenir des exportations canadiennes au Portugal.

Pour de plus amples renseignements sur des expositions commerciales similaires en Europe, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Le transfert technologique à l'honneur

**Orlando** — Si vous voulez acheter ou vendre de la technologie, vous devriez peut-être songer à visiter l'un des salons de transfert de la technologie en voie de devenir le plus populaire dans le monde.

La Floride accueillera en effet le printemps prochain l'un des plus importants salons internationaux axé exclusivement sur le transfert de la technologie dans tous les domaines des sciences et du génie.

Le TechEx 86 AMERICAS, qui aura lieu au Expo Centre d'Orlando du 20 au 23 mai, devrait attirer des exposants et des visiteurs d'une quarantaine de pays, entre autres des représentants des industries, des gouvernements et des universités.

Le salon permettra de connaître des milliers d'appareils et procédés techniques disponibles par licence, entreprise conjointe ou achat pour les sociétés qui recherchent de nouvelles idées ou une coopération scientifique, technique ou financière.

On trouvera au salon des petites, moyennes et grandes entreprises qui offrent ou recherchent de la technologie nouvelle, des inventeurs qui cherchent un financement, une aide au développement ou un acheteur pour leurs inventions, et des universités prestigieuses de partout au monde qui présenteront leurs dernières découvertes technologiques.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer ou d'y assister, communiquer avec le représentant canadien des organisateurs, la Lomar Associates, au (416) 632-3863 à Burlington ou à ses bureaux de Toronto, d'Ottawa ou de Montréal; ou encore communiquer directement avec les organisateurs, Dr. Dvorkovitz and Associates, P.O. Box 1748, Ormond Beach, Floride 32075 États-Unis. Tél.: (904) 677-7033. Téléx: 810-832-6299.

## Un marché en excellente santé au Panama

**Panama City** — Les exportateurs canadiens de produits médicaux ont pu prendre pied sur le marché d'Amérique centrale en participant pour la première fois l'été dernier au salon EXPOMEDICAL 85.

Le Canada étant de plus le seul pays représenté par un groupe complet d'exposants (les autres pays n'ont envoyé que des agents), ses neuf participants sont par le fait même devenus le point de mire du salon.

Ils étaient d'ailleurs très satisfaits des nombreux contacts réalisés au salon et de l'intérêt marqué qu'ils ont connu à Panama pour leurs produits et leur équipement.

En plus d'avoir réalisé des ventes sur place de près de 400 000 \$, les sociétés canadiennes représentées s'attendent à réaliser d'autres ventes de plus de 1,5 million de dollars et à

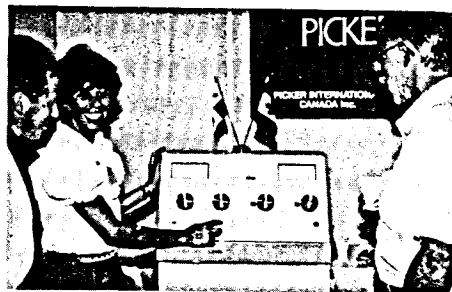
EXPOMEDICAL

85

nommer une vingtaine d'agents et de distributeurs dans la région.

Les produits exposés au kiosque canadien comprenaient de l'équipement de radiographie et de traitement au cobalt, des indicateurs de fertilité, des vaccins, des vitamines et des produits de soins vétérinaires.

Pour de plus amples renseignements sur des salons analogues en Amérique latine et dans les Antilles, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), ministère des Affaires



La radioscopie canadienne était à l'honneur au salon EXPOMEDICAL 85 où exposaient plusieurs sociétés canadiennes, dont Picker International.

extérieures, au (613) 996-5357; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.





L'industrie canadienne de la forêt sera au nombre des « bûcheurs » lors du salon FIME qui se tiendra au printemps en Australie.

## Pour « abattre » de grosses ventes, rien de tel que le salon forestier

Myrtleford — L'Australie, à la fine pointe de la mise en valeur des forêts reboisées, présentera le printemps prochain son plus important salon de l'exploitation forestière dans cette ville du nord-est de l'État de Victoria.

Le Forest Industries Machinery Exposition (FIME 86) mettra en vedette, du 14 au 17 avril prochain, toute la gamme de l'équipement pour les produits forestiers, allant de la plantation et de la récolte jusqu'au sciage et à la transformation.

C'est la première fois que le Canada participera à part entière à ce salon présenté tous les cinq ou six ans.

L'un des salons les plus courus dans le secteur, sa dernière édition, celle de 1980, avait attiré près de 200 sociétés qui ont exposé pour plus de 50 millions de dollars d'équipement.

Au-delà de 20 000 visiteurs ont assisté au salon, venant non seulement de l'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais également de Papouasie — Nouvelle-Guinée et de partout en Asie du Sud-Est et dans le bassin du Pacifique.

Selon les organisateurs, FIME se démarque des autres salons axés sur l'exploitation des produits forestiers par son secteur spécial où l'on peut mettre à l'essai l'équipement forestier dans des emplacements choisis.

## Ça va communiquer en Europe

Birmingham — Si vous songez à vous mettre sur la même longueur d'onde que le marché européen, vous auriez intérêt à envisager une participation à l'International Exhibition of Telecommunications, Radio, Cable, Satellite and Information Technology (COMMUNICATIONS 86), un salon qui sera présenté du 13 au 16 mai prochain dans cette ville britannique.

La participation canadienne à cet événement n'en est qu'à l'étape de la planification, mais il s'agirait du meilleur endroit pour vendre de l'équipement de communication.

Les produits exposés au salon, qui est pré-

L'équipement exposé comprendra des systèmes de contrôle pneumatiques et électroniques, du matériel de scierie, des raboteuses, des tailleuses de moulures, en somme, tout l'équipement de travail du bois.

Les industries forestières de l'Australie occupent le cinquième rang en importance au pays, avec plus de 2,5 milliards de dollars en produits et services chaque année.

L'investissement annuel en équipement qui atteint les 80 millions de dollars, comprend du matériel comme les débardeuses, les chargeuses à pneumatiques et à chenilles, les ébrancheuses en tous genres, les débuseuses, les camions et les remorques et les scies mécaniques.

Selon nos délégués commerciaux, les fabricants canadiens d'équipement sont en bonne position pour s'imposer sur ce marché qui connaît actuellement une croissance phénoménale, non seulement en Australie et en Nouvelle-Zélande, mais dans toute la région du Pacifique.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8619; ou encore composer le numéro d'Info-Export.

senté tous les deux ans, comprennent les ordinateurs et réseaux commerciaux, l'équipement téléphonique, le matériel de transmission de données, l'équipement d'essai électrique, les lasers, les liaisons par câble et satellite, les communications radio, les fibres optiques, le télex, le vidéotexte et le vidéo.

Les sociétés qui envisagent de participer à ce salon peuvent communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## L'appétit vient en exportant dans les États

Si le marché américain vous ouvre l'appétit, le calendrier chronologique suivant saura satisfaire à tous les goûts.

Pour plus de renseignements sur les salons, communiquer directement aux numéros de téléphone indiqués.

- The 83rd Semi-Annual National Housewares Manufacturers' Association (NHMA) International Housewares Exposition — McCormick Place West, Chicago, du 3 au 7 nov. — Renseignements: NHMA, Chicago, tél.: (312) 644-6363.

- Fall New York Tabletop and Accessories Show — 41 Madison Ave. et 225 Fifth Ave., New York, du 10 au 16 nov. — Renseignements: 225 Fifth Ave., Buyers' Information, Room 123, New York 10010, tél.: (212) 685-6377.

- Point-of-Purchase-Advertising Institute's (POPAI) 39th Annual Marketplace Exhibit and 26th Annual Awards Program — Coliseum de New York, du 19 au 21 nov. — Renseignements: POPAI, 2 Executive Drive, Fort Lee, N.J. 07024, tél.: (201) 585-8400.

- The 3rd U.S. International Food Show (USIFS) — Convention Centre de Los Angeles, du 4 au 6 déc. — Renseignements: M. Gerard V. Parker, USIFS 85, tél.: (415) 381-8206.

- The National Nutritional Foods Association's (NNFA) Annual Winter Trade Show — Civic Plaza, Phoenix (Arizona), du 11 au 14 jan. — Renseignements: NNFA, tél.: (714) 996-NNFA.

- The 11th Winter International Fancy Food and Confection Show — Moscone Centre, San Francisco, du 2 au 4 mars. — Renseignements: NASFT, 215 Park Ave. South, New York 10003, tél.: (212) 505-1770.

- The 84th Semi-Annual National Housewares Manufacturers Association's (NHMA) International Housewares Exposition — McCormick Place et McCormick Place West, Chicago, du 6 au 10 avril. — Renseignements: NHMA, tél.: (312) 644-6363.

- International Gourmet Products Show — Moscone Centre, San Francisco, du 2 au 5 mai. — Renseignements: National Fairs, tél.: (415) 474-2300.

- International Gourmet Food and Wine Show — Civic Centre Complex, San Francisco, du 5 au 7 mai. — Renseignements: National Fairs, tél.: (415) 474-2300.

- The American Home Economics Association's 77th Annual Meeting and Exposition — Kansas City, du 23 au 26 juin. — Renseignements: M<sup>me</sup> Sue Marcus, Director of Marketing, 2010 Massachusetts ave. N.W., Washington, D.C. 20036-1028, tél.: (202) 862-8379.

- The 32nd Annual International Fancy Food and Confection Show — Jacob Javits Convention Centre, New York, du 20 au 23 juillet. — Renseignements: NASFT, tél.: (212) 505-1770.

**EN BREF**

**Un contrat tout de fer**

La Hatch Associates Ltd., de Toronto, vient de réaliser une vente aux États-Unis qui devrait créer 320 années-personne d'emploi dans l'entreprise et chez des sous-traitants canadiens. Grâce à une entente de financement de 6,3 millions de dollars US mise au point par la Société pour l'expansion des exportations, la société Hatch fournira et installera une machine permettant de couler en continu 4 billettes, pour le compte de la Seattle Steel Inc., de Seattle (Wash).

**La Ross Video s'internationalise**

Une petite société d'Iroquois (Ont.) dont le commutateur vidéo électronique jouait un rôle de premier plan dans le studio de télévision du pavillon canadien à Expo 85 de Tsukuba, au Japon, vient d'obtenir un autre contrat à l'étranger, en Suède cette fois. La Ross Video vient en effet de vendre pour 100 000 \$ d'équipement électronique de télédiffusion à la société Ericotron de Suède.

**Envolée de la Litton avec la RAAF**

La Litton Systems Canada Ltd. de Toronto vient de décrocher un contrat de 3,7 millions de dollars auprès de la Royal Australian Air Force (RAAF) pour son système d'essai automatisé et les logiciels connexes. Le système servira à déceler et à diagnostiquer les problèmes dans les systèmes électroniques du nouveau chasseur F/A-18 de la RAAF. Le contrat, obtenu par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne, représente la première vente de la Litton à la RAAF qui a ainsi supplanté ses concurrents américains.

**Contrat de pipeline en Inde**

Un consortium franco-canadien semble en bonne position pour devancer 3 concurrents internationaux en vue de décrocher un contrat de 1,7 milliard de dollars US pour le plus grand gazoduc de l'Inde. Le consortium, dirigé par la Nova Corp. International Consulting Ltd. de Calgary, a présenté des soumissions pour l'installation de 450 000 tonnes de tuyaux d'acier de 994 mi qui transporteront 18,5 millions de mètres cubes de gaz par jour de 2 gisements pétroliers et gaziers à l'ouest des côtes de l'Inde vers 6 grandes usines d'engrais en construction dans le nord du pays.

**Nouvelle envolée pour Canadair**

La Canadair Ltée vient de vendre 5 avions à réaction Challenger d'une valeur d'environ 60 millions de dollars US, à des sociétés américaines. L'entreprise montréalaise, grâce à la reprise de ce marché, a déjà vendu 11 Challenger cette année.

**Un projet hydro-électrique qui pourrait engendrer de gros débouchés**

*(Suite de la première page.)*

tre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Vézina.

Qui plus est, les sociétés canadiennes peuvent maintenant espérer participer aux étapes de génie-conseil et de construction, fournir des turbines, des générateurs et d'autre équipement, en plus de prendre part aux industries éventuelles qui viendront se greffer à ce projet.

Le consortium, la Canadian International Project Managers (CIPM-Yangtze), regroupe Lavalin International et le groupe S.N.C. de Montréal, Acres International Ltd de Toronto, Hydro-Québec et la B.C. Hydro International.

Pour mener à bien une étude d'une telle envergure, le consortium recevra 1,3 million de dollars du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et 300 000 \$ du ministère des Affaires extérieures.

De son côté, le Québec contribuera 25 000 \$ pour permettre à quatre ingénieurs du gouvernement chinois de se rendre à la division de la recherche de la Générale électrique du Canada, située à Lachine, pour travailler à la mise au point d'un modèle des turbines géantes destinées au projet.

Cette participation aux premières étapes de la recherche donne à la Générale électrique une excellente chance de décrocher une

**Exporter, ça veut dire persévérer sans se laisser décourager**

*(Suite de la première page.)*

cieuses leçons qui faciliteront leurs initiatives futures sur d'autres marchés du tiers-monde.

Pour réussir à percer sur ce marché, la société a pu compter non seulement sur la collaboration des délégués de l'ambassade canadienne au cours de ces nombreuses années, mais également sur la Corporation commerciale canadienne, qui a préparé et présenté l'entente aux deux gouvernements, et sur la Société pour l'expansion des exportations, qui a fourni le financement.

Malgré certaines périodes difficiles, ni les délégués canadiens, ni les cadres de Labvolt n'étaient prêts à s'avouer vaincus. Des marchés comme celui de l'Équateur sont difficiles à percer car il y règne habituellement une vive concurrence, le processus d'approbation est complexe et les frustrations abondent pour l'exportateur.

Néanmoins, l'expérience de Labvolt prouve qu'avec de la patience, de nombreux efforts, un bon représentant local et l'aide de leur gouvernement, les sociétés canadiennes peuvent être concurrentielles en Équateur ainsi que sur tous les marchés mondiaux.

partie ou l'ensemble du contrat de construction des turbines, évalué à 500 millions de dollars.

Selon le ministre québécois d'alors des Relations internationales et du Commerce extérieur, M. Bernard Landry, le Québec est en excellente position pour participer au projet une fois les recherches terminées, grâce à l'expérience acquise récemment avec le projet de la baie de James.

L'étude préliminaire abordera quatre aspects importants du projet des Trois Gorges, soit l'examen du deuxième stage du barrage (une digue provisoire pour étudier le fonds du fleuve), la sélection préliminaire du matériel de construction, la gestion et l'organisation du projet, et l'analyse de la conception des stations de transformateurs et de commutateurs.

Le projet est d'une telle ampleur qu'il devrait s'étaler sur quinze à vingt ans. Il comprendra le plus gros barrage de béton au monde, avec 541 pieds de hauteur et près de 6 560 pieds de longueur, et deux centrales de 26 turbines produisant 500 chevaux-vapeurs chacune, ce qui représente une capacité de 13 000 mégawatts.

Il y aura également deux appareils de levage des navires, d'une hauteur de 262 pieds chacun, pour faire passer chaque année 5 millions de tonnes de cargaison à côté du barrage, au cours de la construction, ainsi que des écluses à deux voies avec une capacité annuelle de 50 millions de tonnes.

Il est même possible que le barrage soit encore plus haut et que sa capacité de production passe à 20 000 mégawatts.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada. Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280. Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI  
EA  
20  
137  
DOCS. 4

# CanadExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 3 NO. 20

NOV. 4, 1985

**Where to brush-up  
your export  
skills**



See Pages 4/5

## Quebec lands \$3.7-b energy export contract

In its largest sales commitment ever, Hydro-Québec has landed a 10-year, \$3.75-billion energy deal with New England.

Under the agreement, 22 New England utilities in six states will receive 70-billion kilowatt-hours of electricity from Quebec between 1990 and 2000.

The New England Power Pool energy deal was worked out under the administration of former premier René Lévesque, accepted in principle by the Americans, and ratified by the U.S. utilities.

The deal was sealed recently when newly-elected Quebec Premier Pierre Marc Johnson and New Hampshire Gov. John Sununu added their signatures to the contract.

While Quebec already has agreements to provide most of the same utilities with energy over a number of years, officials say the majority of those deal only with making excess power available.

The latest agreement, officials point out, binds the parties to guaranteed energy deliveries.

## Mission accomplished — Down Under

A \$2-million sale and a joint venture agreement are the rewards for a British Columbia firm that, three years ago, joined a provincial trade mission to Australia.

Columbia Chrome Industries Ltd. of Langley, has sold a \$2-million 'turnkey'

## It's our 50th!

This issue of CanadExport marks the newsletter's 50th edition. In the two years since its launch by External Affairs, the publication's bi-weekly circulation has grown from a base rate of 4,500 to 26,000. It was developed to help Canadian exporters expand world-wide sales of products and services.

## Canada targets Japan

# Trade mission chasing larger share of world autoparts market

Canada has launched its largest-ever automotive mission to Asia in a drive to boost this country's annual \$10-billion share of world autoparts sales.

The mission, which left for Japan this week, is also designed to more-firmly entrench Canada's automotive presence in Japan through increased joint-venturing in that country.

Representatives from some 25 of Canada's key automotive parts manufacturing companies were included in the mission which was to visit the Tokyo Motor Show as well as meet with purchasing representatives of major Japanese vehicle companies and confer with potential joint venture partners over the next two weeks.

The mission, sponsored jointly by the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada, External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE), is described as the "largest single-sector trade/joint venture mission in the history of economic relations between the two countries."

The mission also represents a key element of International Trade Minister James Kelleher's "Technology Awareness and Acquisition Project" (TAAP-Japan) — a program designed to encourage cooperation between Canadian and Japanese companies in licensing, production and marketing matters.

The automotive parts industry in Canada is particularly anxious to increase its market share and joint-venturing agreements in Japan in light of recent Japanese automaker plans to build assembly plants

Turn to Page 6 — We Can

## Canada wired for spinoff sales from Peru project

A Canadian-conceived rural electrification project in Peru could offer substantial spin-offs for other Canadian exporters.

BG Checo International of Montreal has a \$40-million contract to design and supervise construction of a 139-mile, 138-kilovolt power transmission line and rural electrification of an area that will bring electricity to some 200,000 Peruvian peasants.

But that contract which also includes the training of local personnel to operate the system, opens the door to a score of other rural electrification projects that Peru and other developing countries hope to develop with Canadian expertise and financing, according to BG Checo's Pierre Leduc, the company's project manager in Peru.

The project incorporates a new capacitive coupling system developed by BG

Turn to Page 6 — The potential

hydraulic repair and industrial hardchrome plant to Morgan Equipment (Australia Pty. Ltd.) of Perth. It has also joint-ventured with Morgan and will be a partner in the new Australian company.

The Perth plant, says Columbia Chrome Export Manager Ken Dalby, is the first of four to be built in Australia over the next two years. Dalby also says the company has quoted on nine potential plants in various parts of the world and there is the possibility of a sale to China.

In addition to the supply of equipment to the Perth project, Columbia Chrome will also provide personnel to conduct a four to

Turn to Page 6 — Trade

## INSIDE:

- Here's two regions in the U.S. that offer huge opportunity for exporters ..... 2
- Canada is putting some mussel into U.S. seafood sales ..... 3
- Food industry exhibitors from Canada had heads turning in Cologne ..... 3
- EDC paves way for more sales to Tunisia ..... 5



INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### GM lands Botswana train sale

Supported by a \$23.2-million Export Development Corp. financing agreement, General Motors of Canada Ltd. will supply 20 diesel electric locomotives to the Ministry of Works and Communications of the Republic of Botswana. Parallel financing of \$6.2-million is being provided by the Canadian International Development Agency.

## Marketplace

**Amman** — The Aqaba Railway Corp. here is inviting sealed tenders (no. 16/85) for the provision of facilities and equipment for the maintenance and overhaul of diesel electric locomotives. The work, on a turnkey basis, involves the supply and installation of some 28 types of machines, mechanical and engineering works, and the design of foundations and structures. Interested bidders — after purchasing bidding documents — may obtain details from the Aqaba Railway Corp., P.O. Box 50, Amman, Jordan. Telex: 62225 ARC JO. Closing date is Dec. 31. Tender documents, at cost of \$560 per set, can be purchased by embassy here and couriered to interested Canadian companies for invoicing later through External Affairs. All bids must be accompanied by a tender bond of five per cent of the bid value. Contact Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Athens** — The Hellenic Telecommunications Organization has issued tenders, closing date Nov. 14, for the supply of a wide variety of electronic measuring instruments. Included are a microwave link analyser, a digital frequency counter, a TV waveform monitor and fixed power attenuators. Post can messenger, at cost of \$45-\$50, complete tender documents to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Cairo** — Firms interested in bidding on a tender to design and build a plant to manufacture roll-bond-processed evaporator panels for refrigerators are invited to submit prequalification data to Egypt's General Organization for Industrialization by Dec. 1, 1985. Qualified companies, which should detail their experience in similar projects in the last 10 years, will be responsible for the supply of know-how, design, engineering, equipment, supervision of construction, start-up and take-over tests. Accepted bidders will be asked to submit their offers according to tender documents that will be delivered to them. Contact the General Organization for Industrialization, 6 Khalil Agha Str, Garden City, Cairo, Egypt, quoting tender number 13/85.

## New guidebooks point way

# These U.S. market areas offer huge sales potential

Two regions of the United States — Upstate New York and the Southwestern States — offer unique and multi-million dollar marketing opportunities to Canadian manufacturers, according to two of the latest export guides issued by External Affairs.

In Upstate New York, for example, says one guide, more than \$17-billion worth of Canadian goods were exported across the Buffalo-Niagara Falls border points last year — almost 21 per cent of all Canadian exports to the United States in 1984.

What's more, the region of four million is the gateway to markets of an additional 13.5-million people in the rest of the state, and to other markets in the northeast and midwest.

The Southwestern States region — Texas, Arkansas, Oklahoma, Kansas, Louisiana and New Mexico — is one of the fastest growing areas in the United States. And with that growth has come sophistication and more wealthy buyers, says the guide.

There's an increased demand for high quality consumer goods and gourmet foods. Many consumers are now seeking quail, shellfish, pasta and imported beers and wines — all of which Canada can provide.

## Canadian expertise in demand

# Major Pakistan hydro project could open new doors to exporters

A project in Pakistan, contracted to Ontario Hydro by the Canadian International Development Agency (CIDA), could open the door to increased export opportunities for other Canadian firms, says External Relations Minister Monique Vezina.

"Energy is a key sector of CIDA's support for Pakistan," says Vezina, "and represents one-third of Canadian aid to that country since 1951."

Under the five-year, \$9.788-million program, staff of Pakistan's Water and Power Development Authority (WAPDA) will be trained by Ontario Hydro personnel to maintain and service the country's new 500-KV high voltage transmission system.

"CIDA invested \$110-million in the construction of two high voltage transmission lines between Tarbela and Gatti, the first 500-KV lines to be built in the region," says Vezina.

Phase one of the WAPDA program, completed last year by Ontario Hydro, established a school at Tarbela to provide classroom and laboratory training for staff.

The construction boom has also created the need, says the guide, for contract furniture, building materials and construction equipment — not to mention all methods of transporting people, goods and data.

In both these regions, the guides point out, Canadian suppliers can take advantage of the fact that many U.S. firms do not regard Canadian products as 'foreign.' Consequently, they are bought and invoiced through domestic purchasing departments.

As well, proximity to Canada, paired with personal and corporate connections, can help attain competitive transportation costs and delivery times.

While there are many advantages in exporting to these areas, marketing goods there, however, is no push-over.

Purchasers, say the guides, have a keen business sense and Canadians should expend full marketing efforts to establish acceptance of their products — on the basis of design, quality and competitive price.

Copies of the guides, which also provide information on services to exporters, customs regulations, and useful addresses, can be obtained through External Affairs' Info Export Centre.

# We're putting mussel into our U.S. seafood sales

Anaheim — Canada is getting ready to put some mussel into its quality seafood exports to the U.S.

And in order to bring home the message "Catch to Table — Quality and Excellence," Canadian seafood companies are being offered a chance to participate in a number of External Affairs'-sponsored trade shows in the U.S. early next year.

The International Seafood Exposition (SEAFARE 86), to be held at the Disneyland Hotel in Anaheim, California, will give Canadian companies an opportunity to penetrate the lucrative U.S. west coast market.

Slated for Feb. 10-12, the show, already in its third year, attracted more than 200 exhibitors — including 37 Canadian companies both from the East and West coast — at last year's edition.

If Americans are hooked on seafood, nowhere is this more evident than in California, the most dynamic seafood growth market in the U.S. and that country's most populous state.

Southern California is also a major distribution centre for global seafood trade. Last year's show drew buyers and exhibitors from more than 30 countries.



When it comes to seafood, Canada is ranked one of the world's best suppliers.

Another big catch is awaiting Canadian exporters wanting to tap the East coast market in the U.S. by participating in the Boston Seafood Show.

The March 11-13 event, to be staged in that city's World Trade Centre, is expected to attract more than 5,000 local and international buyers.

Billed as the best-attended seafood show in the world, the Boston event will allow Canadian participants — more than 70 Canadian companies are expected to attend — to reach key seafood buyers from chain stores, supermarkets and restaurants, as well as processors, distributors, wholesalers, brokers and importers.

In addition to seafood exhibits, the show will provide an expanded area for equipment and services related to the seafood processing industry.

Both shows — as well as Sea Fare Southeast in Orlando, Florida in which some 20 Canadian companies will be participating later this month — are part of an ongoing Canadian effort to tap other lucrative U.S. markets besides the traditional New England area.

Canadian companies interested in participating in these shows should contact External Affairs' Fisheries and Fish Products Division (TAF), Tel: (613) 996-3558; or call directly their nearest DRIE office.

## How to take aim at U.S. military

Orlando — Always wanted to break into the U.S. military training equipment market?

This Florida city — one of the hi-tech centres of the U.S. — will be hosting a show promoting co-operation between military services and industry, later this month.

Organized by the American Defense Preparedness Association, the Nov. 19-21 Inter-

service Industry Training Equipment Conference (I/ITEC 85) will highlight training systems and technology.

Areas of interest to be covered by the conference — with the theme "Excellence Through Simulation and Training Technology" — will include surface, air, sub-surface and land training systems, computer software development and management, foreign training technology and instructional technology.

The show will also feature products and equipment demonstrations by more than 85 exhibitors in two exhibition halls.

Billed as the foremost annual forum for the discussion of military training technologies and systems, the event will be attended by leading government, industry and military representatives.

Orlando is the natural setting for this annual show, being home to the Naval Training Systems Centre and the U.S. Army Program Manager for Training — the two major agencies in charge of developing new training equipment for the U.S. Navy, Army and Marine Corps.

As these agencies award annual contracts in excess of \$600-million — in both equipment and R and D — Canadian companies are being urged to make themselves known in Orlando, trade officials say.

In addition, the U.S. military spends some \$3-billion a year in training and training equipment alone.

For more information on the show or details on how to attend, contact Doug Paterson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Michael Fine at the Canadian Government Trade Office in Orlando, Tel: (305) 841-7337.

## Canada rings up major sales at Cologne food fair

Cologne — Canada's top showing at one of the world's largest food fairs turned out to be just the icing on the cake for this country's participants at what has been recognized as one of Canada's best-ever food exhibits.

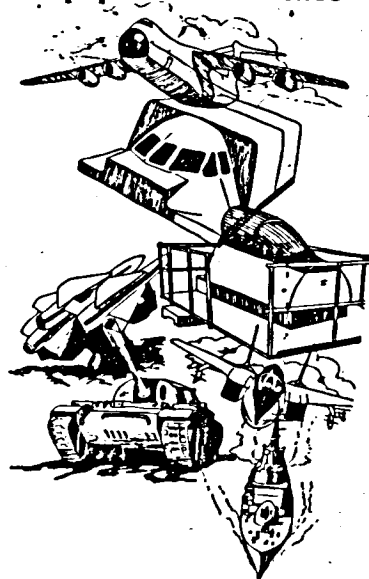
And although ANUGA 85 is barely over in this West German city, all 28 participating Canadian companies and associations have already reported hefty on-site sales — to Europe as well as to Asia and Australia — worth more than \$26-million, with a further \$59-million expected over the next 12 months.

As an added indication of Canada's success at the show, two Canadian companies were among the 100 firms from 62 countries — out of a total of more than 5,000 exhibitors — to receive a Trade Leaders' Club export award from the Spanish *El Comestible* food magazine.

Canada's quality food products also drew more than 1,200 serious inquiries resulting in the appointment of 15 agents and distributors, with another 40 pending.

For more information on similar trade shows in Europe, contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or Sally Jorgensen, Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4265; or call Info-Export.

### 7th Interservice Industry Training Equipment Conference



19-21 NOVEMBER 1985

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### Dec. 3

Canada-European Communities Business Co-operation Conference — Commission of the European Communities/Saint John Fundy Regional Development Commission/Saint John Board of Trade/Department of Regional Industrial Expansion/New Brunswick Department of Commerce and Development. A conference designed to provide an overview of Canada-EC economic relations and to give information to the small- and medium-sized business sectors on selling, joint ventures, and licensing between Canada and Europe. Saint John, Delta Brunswick. \$25. Contact: (506) 658-2918.

### Dec. 18

Joint Venture and Other Trade Alternatives in China — Canada-China Trade Council/External Affairs/DRIE. A half-day seminar featuring speakers from China, Canadian business, the federal and provincial governments and the Canada-China Trade Council. Halifax. Contact: (416) 364-8321 or George Gough, (902) 426-6125.

## Central Canada

### Nov. 9-16

Delegation of Haitian Businessmen — Canadian Association — Latin America and the Caribbean. A program of individual meetings and presentations, in which Haitian businessmen from the agro-industry, textile, electronic assembly and tourism sectors will discuss trading relations and possible joint ventures between Canada and Haiti. Montreal (Nov. 9-13), Toronto (Nov. 13-16). Contact: Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Nov. 13-15

Principles and Practices of Export Documentation — Canadian Manufacturers' Association. This three-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, export correspondence and more. Montreal, Ritz-Carlton Hotel. \$375. Contact: (514) 866-7774.

### 15 nov.

Exposer à une foire commerciale — Ministère du Commerce extérieur. Présentation des foires commerciales en tant qu'outils de commercialisation. Québec, Auberge des Gouverneurs. 35\$. Contact: Gérard Laurin, (514) 873-5575.

### Nov. 18

International Trade Breakfast: Indonesia — Montreal Board of Trade. Features a presentation on that country's economic, political, commercial and social situations, followed by an extensive question and answer period. Montreal, Board of Trade quarters. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### Nov. 18-19

The Export Process — Seneca College



### The Conference Board of Canada

**The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.**

Conference Centre. A two-day seminar designed to provide international traders with documentation knowledge critical to their function. North York, Seneca College Conference Centre. \$495. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

### Nov. 19

Information Session on the Council of Canadian Trading Houses — Federal Business Development Bank/Council of Canadian Trading Houses. An explanation of the Council's role, its trading house accreditation process and the benefits for Canadian manufacturers. Hamilton, Sheraton Hotel. 12:00-2:00 p.m. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Nov. 20

Information Session on the Council of Canadian Trading Houses — Federal Business Development Bank/Council of Canadian Trading Houses. London, Park Lane Hotel. 12:00-2:00 p.m. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Nov. 20

Joint MIT/DRIE Export Workshop — Ontario Ministry of Industry and Trade/Department of Regional Industrial Expansion. Features discussion of the programs of assistance to exporters, and question and answer sessions for both experienced and new exporters. Enrolment limited to about 20 companies. St. Catharines, Holiday Inn. Contact: Jim Sebert or Bob Nesbitt, (800) 263-5670 or (416) 688-1454.

### Nov. 20

United Kingdom — Rebirth of a Market — Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### Nov. 26

Information Session on the Council of Canadian Trading Houses — Federal Business Development Bank/Council of Canadian Trading Houses. Toronto, Yorkdale Holiday Inn. 12:00-2:00 p.m. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Nov. 26, 27

Information Sessions on the Council of Canadian Trading Houses — Federal Business Development Bank/Council of Cana-

dian Trading Houses. Montreal, Hotel du Parc. 12:00-2:00 p.m. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Dec. 2-3

Investing Overseas: Earning Superior Returns in Dynamic Offshore Markets — Financial Post Conferences. A conference focusing on the identification of investment opportunities outside North America. Toronto, Westin Hotel. \$450. Contact: Karen Rowland, (416) 596-5681.

### Dec. 5

International Trade Breakfast: Brazil — Montreal Board of Trade. Montreal, Board of Trade quarters. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### 6 déc.

Exposer à une foire commerciale — Ministère du Commerce extérieur. Montréal, Holiday Inn Centre-ville. 35\$. Contact: Gérard Laurin, (514) 873-5575.

### Dec. 16, 20

Joint Venture and Other Trade Alternatives in China — Canada-China Trade Council/External Affairs/DRIE. Half-day seminars featuring speakers from China, Canadian business, the federal and provincial governments and the Council. Montreal (Dec. 16), Toronto (Dec. 20). Contact: (416) 364-8321, or Montreal — Robert Bourbeau (514) 873-7825, Toronto — Tom Greenwood, (416) 365-3763.

### Jan. 16

Your Part in the Power Play — Major International Power Systems — Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### janvier (date à annoncer)

Séminaire: Exportez vos Produits — Banque Fédérale de Développement/L'Association des manufacturiers canadiens. Ce séminaire d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association Canadienne d'Exportation) donne l'information de base sur l'exportation. Montréal. Contact: Paul Racine, (514) 878-9571.

### January (T.B.A.)

International Sales — Penetrating the U.S. Market — McMaster University School of Business, Seminars in Executive Skills. A two-day seminar designed to provide participants with a clear understanding of how to enter the market and survive. Topics include putting the market in perspective, strategic analysis for penetrating U.S. markets, structural issues to consider and strategic partnering for market penetration. Hamilton, McMaster University. \$425. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, Ext. 4636, 4105.

### Feb. 19-20

Export Entrepreneurship: The Third Annual International Business Conference — The

Continued on Page 5

**Continued from Page 4**

Conference Board of Canada. Guest experts examine a wide range of topics of strategic and operational significance to Canadian exporters. Discussions will focus on new developments taking place in international commerce and readily demonstrate the importance of entrepreneurial skills in achieving export success. Toronto, Westin Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

**Feb. 26**

Canadian Access to Export Markets - Luncheon - Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, First Canadian Place. 12:00-2:00 p.m. \$30 including meal. Contact: John Duff, (416) 366-6811.

**March 6**

South Korea - Partner for Growth - Canadian Manufacturers' Association/Canada-Korea Business Council. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261 or Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**March 26**

Canada and the Pacific Rim - Luncheon - Board of Trade of Metropolitan Toronto. A focus on emerging trade relations and opportunities, with special attention paid to the development of Sino-Japanese trade and how Canada can expand its trading ties with that bloc and related countries. Toronto, First Canadian Place. 12:00-2:00 p.m. \$30 including meal. Contact: John Duff, (416) 366-6811.

**May 11-30**

International Management Course - University of Western Ontario School of Business. A three-week course designed to improve participant skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. Fee to be determined (\$4,950 all inclusive in 1985). Contact: Dr. Harold Crookell, (519) 679-2970/3909.

**Western Canada**

**Nov. 12-13**

The Fine Art of International Exhibiting - B.C. Ministry of Agriculture and Food. A seminar on displaying and selling in preparation for Food Pacific '86. Vancouver, Richmond Inn. Contact: Cheryl Gore or Dan Ireland, (604) 576-2911.

**Nov. 13**

"Let's Talk Risk" Export Credit Forum - Export Development Corporation/Winnipeg Chamber of Commerce. Winnipeg. Contact: Rachelle Souliere, (403) 294-0928.

**Nov. 14**

"Let's Talk Risk" Export Credit Forum - Export Development Corporation. Calgary. Contact: Richard McCorkindale, (403) 294-0928.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before Dec. 31, 1985, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

**Nov. 15**

"Let's Talk Risk" Export Credit Forum - Export Development Corporation. Vancouver. Contact: Ray Johnson, (604) 688-8658.

**Nov. 21-22**

The Skillful Negotiator - Executive Programmes, University of British Columbia. Victoria, \$495. (Limited to 21 participants.) Contact: Dr. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

**Dec. 9, 11, 13**

Joint Venture and Other Trade Alternatives in China - Canada-China Trade Council/External Affairs/DRIE. Half-day seminars featuring speakers from China, Canadian business, the federal and provincial governments and the Council. Vancouver (Dec. 9), Edmonton (Dec. 11), Winnipeg (Dec. 13). Contact: (416) 364-8321 or Vancouver - Mr. Scott, (604) 666-0434, Edmonton - Mr. Grantham, (403) 420-2944, Winnipeg - Gerard Lemieux, (204) 949-4099.

**January (T.B.A.)**

Triad Trade Between Europe, North America and the Pacific Rim - Edmonton Chamber of Commerce/Archon International Marketing Systems/World Trade Centre of Edmonton/Grant McEwan Community College. Edmonton. Contact: John Wojcicki, (403) 426-4620 or Don Stewart, (403) 437-2504.

**March 4 - April 17**

International Marketing - Edmonton Chamber of Commerce/Archon International Marketing Systems. The program for this 36 hour course includes analyzing the international marketing environment, formulating strategies and managing an international marketing program. Edmonton. \$585. Contact: Ken Thomson, (403) 437-2504.

**May 11-17**

Export Marketing: Targets, Tools & Techniques for the 80's - The Banff Centre School of Management. The course covers topics ranging from the initial decision to compete internationally, to analyzing and selecting target markets, strategy development, budgeting, contracts, finance, and contract negotiation techniques and gambits in a variety of cultural settings. Banff, The Banff Centre. Fee to be determined. Contact: Dave Rochefort, (403) 762-6135.

**Outside Canada**

**Nov. 20**

World Bank Briefing Sessions - World Bank, Information and Public Affairs Department. At these sessions. World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Ms. Candace Brice, (202) 477-5322. Another World Bank briefing session is scheduled for Dec. 4.

**Mission pushes for more NZ, Australia trade**

A delegation of Canadian business and government representatives, led by International Trade Minister James Kelleher, is currently winding up an eight-day mission to Auckland and Wellington, New Zealand and Canberra, Melbourne and Sydney, Australia.

While there, officials say, mission members promoted expansion of trade, increased investment and greater technology links - primarily between private Canadian and Australia/New Zealand companies.

Also promoted in a series of "Doing Business in Canada" seminars aimed at importers, exporters and Australian investors, was the potential for joint ventures, licensing agreements and the transfer of technology with their Canadian counterparts.

The seminars, at which Minister Kelleher was keynote speaker, were chaired by Frank Petrie, president of the Canadian Export Association.

The delegation travelled on CP Air's inaugural flight from Toronto to Auckland.

Two-way trade between Canada and Australia/New Zealand last year reached \$1.3-billion, with the balance slightly in Canada's favor.

But the Canadian surplus, say officials, is no need to retard a push for greater business and co-operation between the countries.

**EDC renews line of credit for Tunisia sales**

Canadian companies have an opportunity, on a case-by-case basis, for small and medium-sized export sales to the Republic of Tunisia, following the Export Development Corp.'s renewal of a \$59.35-million (U.S.) line of credit with that country's Ministry of Planning.

The original line of credit signed in 1982, say EDC officials, had two allocations totaling \$20.65-million (U.S.) - one to support a sale of railway locomotives and spare parts; the other to support a sale of conceptual engineering services.

Lines of credit are a special kind of financing through which EDC lends to banks and financial institutions in other countries, which then re-lend the money to support sales of Canadian goods and services. Financing arrangements are quickly finalized as rates and terms have been predetermined.

Canadian companies interested in taking advantage of this latest credit renewal should contact their nearest EDC regional office or headquarters at 151 O'Connor St., Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

# 'We can meet the needs of Japanese automakers'

Continued from Page One

in this country for Honda and Toyota vehicles.

"We are not anxious to see the demand for parts created by the proposed Honda and Toyota plants being met solely by Japanese parts firms," says Patrick J. Lavelle, president of the Canadian automotive parts association and mission leader.

"We think the existing Canadian industry is capable of meeting the needs of these new investors especially if some joint ventures are possible. We have not," Lavelle continued, "pursued foreign automotive assembly investment so vigorously over the past eight years only to see that demand filled by foreign-based competitors."

The mission, he said, hopes to ensure that 'demand' is filled, at least to some degree, by Canadian autoparts manufacturers.

Mission members will meet and discuss purchasing and policy procedures with the purchasing agents of five major Japanese auto makers; visit the important Tokyo Motor Show where Canada has an Information Stand; pursue four days of individual itineraries; tour a Japanese car assembly plant; and meet with the Japanese parts industry (JAPIA).

As well, officials of eight of the Canadian

parts companies are to join Lavelle in a side trip to Hyundai's headquarters in South Korea to discuss the car maker's expansion plans.

But the APMA is not working in isolation.

Also on the mission are members from the departments of External Affairs and DRIE. They are part of trade minister Kelleher's TAAP-Japan program that complements the Industrial Co-operation Agreement with Japan signed in August by DRIE Minister Sinclair Stevens.

TAAP-Japan members, among other things, officials say, are to gather information during the mission for follow-up autoparts seminars across Canada in the coming year. Those sessions will be designed to keep automotive parts manufacturers abreast of developments and opportunities available to them in the Japanese auto industry.

As well, and if, investment and/or licensing opportunities are identified as a result of the mission, Investment Canada is reportedly prepared to invite an incoming Japanese auto parts investment mission to Canada next year.

## Trade mission planted 'seed'

Continued from Page One

six-month training program for the new operators.

Industrial hardchrome is a surface coating used to reduce wear, in this case, on hydraulic components such as cylinders and valves. (The chrome used on car bumpers, for example, is soft and called decorative chrome.)

The seed for the Australian deal, says Dalby, was planted three years ago when Columbia's general manager Deryol Andrews joined a B.C. government trade mission to Australia.

Andrews was offering to sell complete hydraulic cylinders made in B.C. He was also trying to convince the Australians to send broken cylinders back to B.C. for repair.

This approach, says Dalby, was deemed financially unfeasible. It was then that Columbia Chrome decided to offer turnkey hydraulic repair and industrial hardchrome shops for sale to Australia.

In May of this year the deal with Morgan Equipment was sealed and the Perth plant is expected to open next month.

# 'The potential here is just fantastic . . .'

Continued from Page One

Checo and Hydro-Quebec that will make possible the electrification of areas about the size of Prince Edward Island.

"We have developed a unique system... to distribute electricity to small villages economically," says Leduc.

The main feature of this latest Canadian technology is an electronic 'black box' control that eliminates the need for high-cost substations for the electrification of small communities near HV power lines.

The new system was pioneered by Canadian engineers in 1978 during the building of the 735-KV lines running from the three power stations on James Bay to Montreal. BG Checo was one of the principal contractors in that \$16-billion project.

"A capacitive coupling system costs about \$300,000 while a traditional substation runs up to \$1.5-million," says Leduc.

"This project in Peru represents \$30-million worth of Canadian goods and equipment," says Leduc, noting that much of the equipment was sourced in Canada.

This material ranged from steel towers built by Montreal-based Tri-Steel Ltd., through insulators and conductors. It even includes the tools and equipment for the maintenance shops — down to the wrenches and screwdrivers, says Leduc.

"The potential for Canadian companies here is fantastic," Leduc says. "The trick is to find the attractive financing needed for large projects."

For the Peruvian project, financing includes \$18-million (U.S.) from Canada's Export Development Corp. and a \$9-million commercial loan from Credit Commercial de France, guaranteed by the government of Quebec.

With the power line in place, the government hopes to encourage development of an agro-industry in the area that is rich in agricultural resources, says Leduc. Already, with financing from CIDA, a wheat mill is under construction.

Another Montreal company, Lavalin International Inc., is involved in the area, working on a pre-feasibility study for a \$200-million hydroelectric project near Aucayacu.

And already there has been a spin-off. Late last month, an agreement was signed in Quito, Ecuador, to install a pilot rural electrification project — based on the capacitive coupling system — in that country.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

Bi-weekly circulation: 26,000

# Canada

CA  
EA  
C16  
137




CAI  
EA  
CICF  
13#20  
DOCS c.3

88

# CanadExport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 20  
LE 4 NOVEMBRE 1985

**L'occasion de se recycler en exportation**  
Voir pages 4-5.



## Un contrat des plus 'électrisants' pour le Québec

Hydro-Québec vient de signer le plus important contrat ferme de son histoire. Il s'agit d'une entente énergétique de 3,8 milliards de dollars, s'étalant sur dix ans, avec la Nouvelle-Angleterre.

En vertu de cette entente, un groupe de 22 sociétés d'électricité de 6 États de la Nouvelle-Angleterre recevront d'Hydro-Québec 70 milliards de kilowatts-heure d'électricité entre 1990 et l'an 2000.

Ce contrat avec le New England Power Pool avait été négocié par le gouvernement de l'ancien premier ministre, M. René Lévesque, accepté en principe par les Américains et ratifié par les sociétés en cause aux États-Unis.

L'entente définitive a été signée récemment par le nouveau premier ministre du Québec, M. Pierre-Marc Johnson, et le gouverneur de New Hampshire, M. John Sununu.

Cette nouvelle entente engage les parties à des livraisons garanties.

## Usine clés en mains aux Australiens

Une société canadienne qui participait il y a trois ans à une mission commerciale de Colombie-Britannique a vu sa persévérance récompensée par une vente de 2 millions de dollars et un accord d'entreprise conjointe.

La Columbia Chrome Industries Ltd., de

## Vive le cinquantième!

Cet exemplaire de *CanadExport* représente un événement marquant: il s'agit en effet du 50<sup>e</sup> numéro de ce bulletin lancé il y a deux ans par le ministère des Affaires extérieures dans le but d'aider les exportateurs canadiens à mieux vendre leurs produits et leurs services dans le monde entier. Après un tirage initial à 4 500 exemplaires, celui-ci augmente sans cesse, se situant actuellement à 26 000.

## Grand virage au Japon

# On passe en quatrième vitesse sur le marché des pièces d'autos

Le Canada vient d'entreprendre sa plus importante mission dans le secteur de l'automobile en Asie afin d'accroître sa part du marché mondial des pièces d'automobiles.

part qui s'élève actuellement à 10 millions de dollars par an.

La mission, qui partait cette semaine à destination du Japon, vise également à renforcer la présence de l'industrie automobile canadienne au Japon grâce à de nouvelles initiatives d'entreprise conjointe.

Quelque 25 représentants des sociétés clés du secteur canadien des pièces d'automobiles visiteront le Tokyo Motor Show, en plus de rencontrer des responsables des achats de grandes sociétés japonaises de l'automobile et de discuter de l'entreprise conjointe avec des partenaires éventuels au cours des deux prochaines semaines.

Cette mission, parrainée conjointement par l'Association des fabricants de pièces d'automobiles du Canada (AFPAC), les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale, constitue la plus importante initiative sectorielle d'entreprise conjointe jamais entreprise dans l'histoire des relations économiques entre nos deux pays.

Elle constitue également un élément clé du Projet de valorisation et d'acquisition technologiques (P.V.A.T.-Japon) du ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, qui a pour but de stimuler la coopération entre les sociétés canadiennes et japonaises dans les domaines des licences, de la production et de la commercialisation.

L'industrie canadienne des pièces d'automobiles tient particulièrement à accroître

(Voir page 6: Le Canada.)

## Nouvelle technique québécoise au Pérou

Un projet d'électrification rurale au Pérou pourrait entraîner des retombées considérables pour les exportateurs.

La BG Checo International de Montréal vient en effet de décrocher un contrat de 40 millions de dollars pour concevoir et surveiller la construction d'une ligne de transmission de 138 kilovolts, sur une distance de 139 milles, qui desservira quelque 200 000 paysans péruviens.

Selon le responsable du projet au Pérou pour la BG Checo, M. Pierre Leduc, le contrat en question, qui comprend également la formation du personnel d'exploitation local, ouvre la porte à nombre d'autres projets analogues au Pérou et ailleurs dans les pays en voie de développement où les compétences et le financement canadiens sont en demande.

Le projet repose sur un nouveau système de couplage capacitif mis au point conjointement par la BG Checo et Hydro-

(Voir page 6: Des débouchés.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Dept. of External Affairs  
De nouvelles missions  
Missions à suivre  
pour exporter  
sur des marchés  
américains de  
plusieurs milliards ..... 2
- Le Canada étend son filet aux  
États-Unis  
VENTES DE PLUS SAVOUREUSES  
au salon de Cologne ..... 3
- La S.E.E. facilite les exporta-  
tions vers la Tunisie ..... 5

Langley (C.-B.), vient en effet de vendre pour 2 millions une usine clés en mains de chromage industriel et de réparation hydraulique à la Morgan Equipment (Australia Pty. Ltd.) de Perth, en plus de signer un accord d'entreprise conjointe avec la Morgan pour créer une nouvelle société australienne.

Le directeur à l'exportation pour la Columbia Chrome, M. Ken Dalby, souligne que l'usine de Perth n'est que la première d'une série de quatre qui seront implantées en Australie au cours des deux prochaines années. La Columbia a également présenté des soumissions pour neuf autres usines à l'étranger et l'on mentionne la possibilité d'une vente à la Chine.

Le chrome dur industriel employé dans

(Voir page 6: Mission.)

**INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## D'ICI ET LÀ

### A toute vapeur au Botswana

Suite à une entente de financement de 23,2 millions de dollars conclue par la Société pour l'expansion des exportations, la General Motors du Canada fournira 20 locomotives diesel électriques au ministère des Communications et des Travaux publics du Botswana.

### Marchés mondiaux

**Jordanie** — La société jordanienne Aqaba Railway lance un appel d'offres (numéro 16/85) pour des installations et de l'équipement destinés à l'entretien et à la révision de locomotives diesel. Ces installations clés en mains comprendront la fourniture et l'installation de quelque 28 types de machines, les travaux de mécanique et de génie et la conception des fondations et des structures. L'appel d'offres vient à échéance le 31 décembre. L'ambassade canadienne peut acheter les documents sur place, au coût de 560 \$ l'ensemble, et les transmettre par messager aux sociétés canadiennes intéressées, qui seront facturées plus tard par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Toutes les soumissions doivent être accompagnées d'un cautionnement représentant 5 % de la valeur indiquée. Communiquer avec l'ambassade canadienne, P.O. Box 815403, Amman, Jordanie. Téléc.: (code de destination 493) 23080. Indicatif: (23080 CANAD JO).

**Égypte** — Un appel d'offres a été lancé visant la conception et la fabrication d'évaporateurs pour réfrigérateur selon le procédé laminage-collage. Présenter les renseignements nécessaires de pré-admissibilité à la General Organization for Industrialization d'Égypte d'ici le 1<sup>er</sup> décembre 1985. Les sociétés admissibles, qui auront pris de l'expérience avec des projets similaires depuis dix ans, seront appelées à fournir les compétences techniques, les concepts, l'ingénierie, l'équipement et les services de construction, de lancement et de transition. Communiquer avec la General Organization for Industrialization, 6 Khalil Agha Str, Garden City, Le Caire, Égypte, en précisant le n° d'appel d'offres. 13/85.

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization vient de lancer des appels d'offres, venant à échéance le 14 novembre, pour divers appareils de mesure électroniques, entre autres, un analyseur de liaisons par micro-ondes, un moniteur pour ondes de télévision et des atténuateurs fixes de courant. La mission canadienne peut transmettre, au coût de 45 à 50 \$, les documents complets des appels d'offres aux sociétés canadiennes intéressées. Communiquer avec l'ambassade canadienne, Athènes. Téléc.: (code de destination 601) 215584. Indicatif: (215584 DOM GR).

## Des marchés américains de plusieurs milliards de dollars

Le ministère des Affaires extérieures vient de lancer deux nouveaux guides de l'exportateur, qui traitent respectivement du nord de l'État de New York et des États du Sud-Ouest: deux marchés de plusieurs milliards offrant des débouchés uniques pour les fabricants canadiens.

Ainsi, l'an dernier, les postes-frontières de Buffalo-Niagara Falls, dans le nord de l'État de New York, ont vu passer plus de 17 milliards de dollars d'exportations canadiennes, soit près de 21 % de l'ensemble des exportations canadiennes à destination des États-Unis en 1984.

De plus, cette région de 4 millions d'habitants ouvre la porte sur d'autres marchés du nord-est et du Midwest.

De leur côté, les États du Sud-Ouest, soit le Texas, l'Arkansas, l'Oklahoma, le Kansas, la Louisiane et le Nouveau-Mexique, connaissent la croissance la plus rapide des États-Unis, ce qui se traduit par des acheteurs mieux nantis et plus exigeants.

La demande est en pleine croissance pour des produits de consommation de qualité supérieure et des spécialités gastronomiques. Ainsi, de plus en plus de consommateurs achètent des caillies, des crustacés, des pâtes alimentaires et des bières et des vins importés, tous des produits que le Canada peut exporter.

Selon le guide, l'essor de la construction a également créé une demande pour l'ameu-

blement en lot, les matériaux et l'équipement de construction, sans compter toutes les méthodes de transport des personnes, des produits et de transmission des données.

Dans les deux guides, on constate que dans ces régions, les fournisseurs canadiens peuvent profiter du fait que nombre de sociétés américaines ne considèrent pas les produits canadiens comme des produits étrangers, ce qui permet leur achat et leur facturation par le service intérieur des achats de ces entreprises.

De plus, la proximité du Canada et les nombreux liens personnels et corporatifs entre nos pays peuvent contribuer à l'obtention de tarifs de transport et de délais de livraison concurrentiels.

Malgré tous les avantages de l'exportation vers ces deux régions, il ne faut surtout pas croire la partie gagnée d'avance.

Les acheteurs américains ont en effet un sens des affaires très développé. Les sociétés canadiennes ne doivent donc pas lésiner sur la commercialisation si elles veulent faire accepter leurs produits, sur les plans de la conception, de la qualité et du prix.

Les guides contiennent également des renseignements sur les services aux exportateurs, les règlements douaniers et une liste d'adresses utiles. Pour en obtenir une copie, communiquer avec le centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures.

### Au Pakistan

## Grand projet hydro-électrique

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) vient d'accorder à Hydro-Ontario un contrat au Pakistan qui pourrait ouvrir des débouchés à l'exportation à d'autres sociétés canadiennes.

Le ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Vézina, a souligné que « le secteur de l'énergie occupe une place de premier plan dans le programme de l'ACDI au Pakistan et absorbe le tiers de l'aide consentie à ce pays depuis 1951 ».

Dans le cadre du programme quinquennal de 9,8 millions de dollars, Hydro-Ontario assurera le perfectionnement du personnel de la Water and Power Development Authority (WAPDA) chargé d'entretenir le nouveau réseau de transmission à haute tension du Pakistan.

M<sup>me</sup> Vézina a précisé que « l'ACDI a investi 110 millions de dollars dans l'installation de deux lignes de transmission à haute tension entre Tarbela et Gatti, les premières lignes de 500 KV dont la région soit dotée ».

Au cours de la première phase du programme dont s'est acquittée Hydro-Ontario l'an dernier, une école a été établie à Tarbela

pour mettre à la disposition de la WAPDA les salles de cours et les laboratoires nécessaires à la formation du personnel.

Maintenant, pour que le Pakistan puisse prendre en charge l'entretien de son réseau, la WAPDA doit spécialiser et perfectionner les compétences de son personnel.

Le programme se déroulera en trois étapes. Hydro-Ontario commencera par envoyer des spécialistes en main-d'œuvre qui aideront les cadres à établir les grandes lignes des programmes de formation et d'apprentissage, suivra ensuite la formation pratique donnée à un groupe choisi de Pakistanais, puis une équipe se chargera d'aider ces Pakistanais à transmettre leurs connaissances à ceux qui les suivront à l'école de Tarbela.

M<sup>me</sup> Vézina a souligné que le projet fera mieux connaître le secteur énergétique canadien aux autorités de la WAPDA et pourra ainsi ouvrir de nouveaux débouchés commerciaux aux entreprises canadiennes.

Comme Hydro-Ontario assure les approvisionnements techniques aux termes du contrat, les liens commerciaux avec le Pakistan s'en trouveront renforcés.

# Le Canada étend son filet aux États-Unis

Anaheim — Le Canada se prépare à se lancer dans la promotion de ses exportations de poisson de qualité aux États-Unis.

Au début de l'année prochaine, les sociétés canadiennes de fruits de mer auront, en effet, l'occasion de participer à de nombreux salons commerciaux aux États-Unis, parrainés par le ministère des Affaires extérieures.

L'International Seafood Exposition (SEA FARE 86) qui aura lieu au Disneyland Hotel d'Anaheim, en Californie, donnera aux sociétés canadiennes la possibilité de s'attaquer au grand marché de la côte ouest américaine.

Le salon, qui se tiendra du 10 au 12 février prochain, en est déjà à sa troisième édition.

Il avait attiré l'an dernier plus de 200 exposants, dont 37 sociétés canadiennes, tant de la côte est que de la côte ouest.

Les Américains adorent les fruits de mer, en particulier les Californiens qui en sont extrêmement friands.

En effet, la Californie est l'État américain le plus peuplé, et le marché des fruits de mer y connaît la croissance la plus dynamique.

La Californie de Sud constitue également une importante plaque tournante pour la distribution mondiale des produits de la pêche.

Un autre événement important, le Boston



Le Canada est au nombre des premiers fournisseurs de produits de la pêche au monde.

Seafood Show, attend les exportateurs canadiens qui cherchent à percer le marché de la côte est américaine.

Ce salon, qui aura lieu du 11 au 13 mars au World Trade Centre, devrait attirer plus de 5 000 acheteurs locaux et étrangers.

Le salon de Boston, qui a la réputation d'être le plus fréquenté au monde, permettra aux sociétés canadiennes participantes (on en attend plus de 70) d'entrer en contact avec des personnes clés, par exemple, les responsables des achats pour les grandes chaînes de magasins, les supermarchés et les restaurants — transformateurs, distributeurs, grossistes, courtiers et importateurs.

En plus des produits de la pêche, l'exposition comportera un volet axé sur l'équipement et les services pour l'industrie de la transformation des produits de la pêche.

Les deux salons, ainsi que celui de Sea Fare Southeast, qui aura lieu à Orlando, en Floride, à la fin du mois et auquel participeront une vingtaine de sociétés canadiennes, s'inscrivent dans le cadre de la série courante d'activités du Canada pour percer des marchés américains lucratifs autres que le traditionnel marché de la Nouvelle-Angleterre.

Les sociétés canadiennes qui voudront participer à ces salons pourront communiquer avec la Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3558; ou encore appeler directement le bureau régional du MEIR le plus proche.

## L'armée américaine: un bon cible

Orlando — Le marché américain du matériel d'entraînement militaire vous est grand ouvert!

La ville d'Orlando, en Floride, l'un des hauts-lieux de la technologie de pointe aux États-Unis, accueillera en effet à la fin du mois un salon mis sur pied dans le but de promouvoir la collaboration entre l'industrie et les forces armées.

Organisée par l'American Defense Preparedness Association, la Interservice Industry

Training Equipment Conference (I/ITEC 85) mettra en vedette la technologie et les systèmes d'entraînement du 19 au 21 novembre.

La conférence portera sur les systèmes d'entraînement terrestres, aériens, marins et sous-marins, la mise au point et la gestion du logiciel, la technologie étrangère d'entraînement et la technologie pédagogique.

Les visiteurs pourront également assister à des démonstrations de produits et d'équipement présentées dans deux salles qui réuniront plus de 85 exposants.

Ce salon est l'événement annuel le plus important lorsqu'il s'agit de discuter de techniques et de systèmes d'entraînement militaires. C'est pourquoi les gouvernements, l'industrie et les militaires y envoient des représentants haut placés.

Orlando est l'endroit idéal pour un tel événement, car on y trouve également le Naval Training Systems Centre et le U.S. Army Program for Training, deux importants organismes responsables de la mise au point du matériel d'entraînement pour les forces marines, terrestres et d'intervention.

Ces organismes accordent plus de 600 millions de dollars de contrats par an en matériel et R et D. Par conséquent, les sociétés canadiennes ont tout à gagner à mieux se faire connaître à Orlando.

En outre, l'armée américaine dépense chaque année quelque 3 milliards de dollars pour la formation et le matériel d'entraînement.

Pour plus de renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Doug Paterson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou avec M. Michael Fine, Bureau commercial du Canada à Orlando, au (305) 841-7337.

## Ventes des plus savoureuses...

Cologne — La présence de sociétés canadiennes dans l'un des pavillons canadiens les plus réussis, à l'une des plus grandes foires alimentaires au monde s'est révélée des plus rentables.

Le salon ouest-allemand ANUGA 85 avait à peine fermé ses portes que les 28 sociétés canadiennes participantes ont déclaré avoir déjà réalisé sur place des ventes considérables s'élevant à plus de 26 millions de dollars, non seulement en Europe, mais aussi en Asie et en Australie.

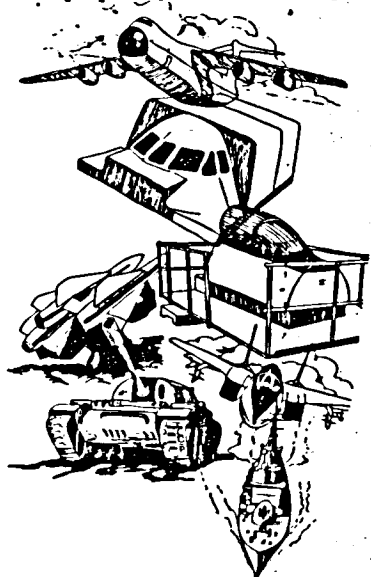
Pour couronner le tout, ces entreprises prévoient d'autres ventes de l'ordre de 59 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Autre indice du succès du Canada à la foire, deux sociétés canadiennes figuraient parmi les 100 entreprises de 62 pays choisies, sur un total de plus de 5 000 exposants, pour un prix d'excellence à l'exportation du Trade Leaders' Club décerné par le magazine spécialisé espagnol *El Comestible*.

Les produits alimentaires canadiens de qualité ont suscité plus de 1 200 demandes de renseignements sérieuses, qui ont mené à la nomination de 15 agents et distributeurs et à des négociations avec 40 autres.

Pour de plus amples renseignements sur des salons commerciaux similaires en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; avec M<sup>me</sup> Sally Jorgensen, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 996-4265; ou téléphoner au centre Info-Export.

### 7th Interservice Industry Training Equipment Conference



19-21 NOVEMBER 1985

# Calendrier de programmes à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 3 décembre

Conférence sur la coopération canado-européenne — Commission des communautés européennes, Saint John Fundy Regional Development Commission, Saint John Board of Trade, ministère de l'Expansion industrielle régionale et ministère du Commerce et du Développement du Nouveau-Brunswick. Cette conférence a pour but d'expliquer les relations économiques entre le Canada et la C.E.E. et de renseigner la petite et moyenne entreprise sur le commerce, les entreprises conjointes et les licences entre le Canada et la C.E.E. Saint-Jean (N.-B.). Frais d'inscription: 25\$. Renseignements: (506) 658-2918.

### Le 18 décembre

L'entreprise conjointe et d'autres options commerciales en Chine — Conseil du commerce Canada-Chine, ministère des Affaires extérieures et MEIR. Colloque d'une demi-journée avec des conférenciers de Chine, des milieux des affaires canadiens, des gouvernements fédéral et provincial et du Conseil. Halifax. Renseignements: (416) 364-8321 ou M. George Gough, (902) 426-6125.

## Le Centre

### Du 9 au 16 novembre

Délégation de gens d'affaires haïtiens — Association canadienne-Amérique latine et Antilles. Série d'exposés et de rencontres en privé avec des gens d'affaires haïtiens des secteurs de l'agro-alimentaire, du textile, de l'assemblage électronique et du tourisme, sur les relations commerciales et les possibilités d'établir des entreprises conjointes entre le Canada et Haïti. Montréal (du 9 au 13) et Toronto (du 13 au 16). Renseignements: M<sup>me</sup> Lynne Allen, (416) 964-6068.

### Du 13 au 15 novembre

Documents pour l'exportation — Association des manufacturiers canadiens. Cours de trois jours sur les INCOTERMES, les lettres de crédit, la détermination des coûts, l'expédition, la correspondance en exportation, etc. Hôtel Ritz-Carlton, Montréal. Frais d'inscription: 375\$. Renseignements: (514) 866-7774.

### Le 15 novembre

Exposer à une foire commerciale — Ministère du Commerce extérieur. Présentation des foires commerciales en tant qu'outils de commercialisation. Auberge des gouverneurs, Québec. Frais d'inscription: 35\$. Renseignements: M. Gérard Laurin, (514) 873-5575.

### Le 18 novembre

Petit déjeuner-causerie sur le commerce international-Indonésie — Bureau de commerce de Montréal. Exposé sur le contexte économique, politique, commercial et social du pays, suivi d'une longue période de



## Conference Board du Canada

*Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.*

questions. Siège du Bureau de commerce, Montréal, de 8 h à 9 h 30. Frais d'inscription: 25\$. Renseignements: (514) 878-4651.

### Les 18 et 19 novembre

L'exportation — Seneca College Conference Centre. Colloque de deux jours dont le but est de faire connaître aux exportateurs les documents essentiels à l'exportation. Seneca College Conference Centre, North York. Frais d'inscription: 495\$. Renseignements: M. Roy Neale, (416) 491-5050.

### Le 19 novembre

Séance d'information sur le Conseil canadien des maisons de commerce — Banque fédérale de développement et Conseil canadien des maisons de commerce. Exposé sur le rôle du Conseil, son processus d'accréditation des maisons de commerce et les avantages qu'il offre aux fabricants canadiens. Sheraton Hotel, Hamilton, de midi à 14 h. Renseignements: M. Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Le 20 novembre

Séance d'information sur le Conseil canadien des maisons de commerce — Banque fédérale de développement et Conseil canadien des maisons de commerce. Park Lane Hotel, London, de midi à 14 h. Renseignements: M. Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Le 20 novembre

Atelier conjoint sur l'exportation — Ministère de l'Industrie et du Commerce de l'Ontario et ministère de l'Expansion industrielle régionale. Exposé sur les programmes d'aide aux exportateurs, suivi d'une période de questions, pour exportateurs novices ou chevronnés. Maximum d'environ 20 représentants d'entreprises. Holiday Inn, St. Catharines. Renseignements: M. Jim Sebert ou M. Bob Nesbitt, (800) 263-5670 ou (416) 688-1454.

### Le 20 novembre

Renaissance du marché britannique — Association des manufacturiers canadiens. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Le 26 novembre

Séance d'information sur le Conseil canadien des maisons de commerce — Banque fédérale de développement et Conseil canadien des maisons de commerce. Hôtel du Parc, Montréal, de midi à 14 h. Renseignements: M. Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Les 2 et 3 décembre

Des investissements à rendement supérieur sur des marchés étrangers dynamiques — Conférence du *Financial Post*, axée sur les possibilités d'investissement intéressantes au-delà de l'Amérique du Nord. Hôtel Westin, Toronto. Frais d'inscription: 450\$. Renseignements: M<sup>me</sup> Karen Rowland, (416) 596-5681.

### Le 5 décembre

Petit déjeuner-causerie sur le commerce international-Bésil — Bureau de commerce de Montréal. Siège du Bureau de commerce, Montréal, de 8 h à 9 h 30. Frais d'inscription: 25\$. Renseignements: (514) 878-4651.

### Le 6 décembre

Exposer à une foire commerciale — Ministère du Commerce extérieur. Holiday Inn centre-ville, Montréal. Frais d'inscription: 35\$. Renseignements: M. Gérard Laurin, (514) 873-5575.

### Les 16 et 20 décembre

L'entreprise conjointe et les autres options commerciales en Chine — Conseil du commerce Canada-Chine, ministère des Affaires extérieures et MEIR. Colloques d'une demi-journée avec des conférenciers de Chine, des milieux des affaires canadiens, des gouvernements fédéral et provincial et du Conseil. Montréal (le 16) et Toronto (le 20). Renseignements: (416) 364-8321, ou M. Robert Bourbeau à Montréal, (514) 873-7825 et M. Tom Greenwood à Toronto, (416) 365-3763.

### Le 16 janvier

Les grands réseaux électriques internationaux — Association des manufacturiers canadiens. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Janvier (date à préciser)

Colloque «Exportez vos produits» — Banque fédérale de développement et Association des manufacturiers canadiens. Ce colloque d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation) donne l'information de base sur l'exportation. Montréal. Renseignements: M. Paul Racine au (514) 878-9571.

### Janvier (date à préciser)

Percer sur le marché américain — McMaster University, Hamilton. Frais d'inscription: 425\$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636 ou 4105.

### Les 19 et 20 février

Les entreprises et l'exportation, troisième conférence annuelle sur le commerce international — Conference Board du Canada. Des spécialistes invités aborderont un large éventail de sujets d'importance stratégique et fonctionnelle pour les exportateurs canadiens. Les discussions porteront surtout sur les nouvelles tendances du commerce international et démontreront l'importance de

(La suite page 5.)

(Suite de la page 4.)

L'esprit d'entreprise pour réussir dans l'exportation. Westin Hotel, Toronto. Renseignements: M<sup>me</sup> Maureen Cooper, (613) 526-3280.

## **Le 26 février**

L'accès aux marchés d'exportation — Déjeuner-causerie — Board of Trade of Metropolitan Toronto. First Canadian Place, Toronto, de midi à 14h. Frais d'inscription: 30\$, repas compris. Renseignements: M. John Duff, (416) 366-6811.

## **Le 6 mars**

La Corée du Sud, un bon partenaire — Association des manufacturiers canadiens et Conseil des hommes d'affaires Corée-Canada. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261, ou M. Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

## **Le 26 mars**

Le Canada et la bordure du Pacifique — Déjeuner-causerie — Board of Trade of Metropolitan Toronto. L'émergence des relations commerciales et des débouchés, avec un accent particulier sur l'expansion du commerce sino-japonais et la façon dont le Canada peut élargir ses liens commerciaux avec ces pays et leurs alliés. First Canadian Place, Toronto, de midi à 14h. Frais d'inscription: 30\$, repas compris. Renseignements: M. John Duff, (416) 366-6811.

## **Du 11 au 30 mai**

Cours en gestion internationale — University of Western Ontario School of Business. Cours de trois semaines. Renseignements: M. Harold Crookell, (519) 679-2970 ou 3909.

## **Régions de l'Ouest**

### **Les 12 et 13 novembre**

L'art du salon agricole — Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de Colombie-Britannique. Colloque sur l'étalement et la vente en prévision de Food Pacific 86. Richmond Inn, Vancouver. Renseignements: M<sup>me</sup> Cheryl Gore ou M. Dan Ireland, (604) 576-2911.

### **Le 13 novembre**

Colloque sur le crédit à l'exportation et le risque — Société pour l'expansion des exportations, Winnipeg Chamber of Commerce. Renseignements: M<sup>me</sup> Rachelle Souliere, (403) 294-0928.

### **Le 14 novembre**

Colloque sur le crédit à l'exportation et le risque — Société pour l'expansion des exportations. Calgary. Renseignements: M. Richard McCorkindale, (403) 294-0928.

### **Le 15 novembre**

Colloque sur le crédit à l'exportation et le risque — Société pour l'expansion des exportations. Vancouver. Renseignements: M. Ray Johnson, (604) 688-8658.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: (613) 746-1261. télex: 053-3043.*

## **Les 21 et 22 novembre**

Le bon négociateur — Executive Programmes University of British Columbia. Victoria. Frais d'inscription: 495\$ (Maximum 21 participants). Renseignements: M. B.C. Fauman, (604) 228-2026.

## **Les 9, 11 et 13 décembre**

L'entreprise conjointe et les autres options commerciales en Chine — Conseil du commerce Canada-Chine, ministère des Affaires extérieures et MEIR. Colloques d'une demi-journée avec des conférenciers de Chine, des milieux des affaires canadiens, des gouvernements fédéral et provincial et du Conseil. Vancouver (le 9), Edmonton (le 11) et Winnipeg (le 13). Renseignements: (416) 364-8321, ou M. Scott à Vancouver, (604) 666-0434, M. Grantham à Edmonton, (403) 420-2944, ou M. Gérard Lemieux à Winnipeg, (204) 949-4099.

## **Janvier (date à préciser)**

Le commerce trilatéral entre l'Europe, l'Amérique du Nord et la bordure du Pacifique — Edmonton Chamber of Commerce, Archon International Marketing Systems, World Trade Centre of Edmonton et Grant McEwan Community College. Edmonton. Renseignements: M. John Wojcicki, (403) 426-4620 ou M. Don Stewart, (403) 437-2504.

## **Février (date à préciser)**

Le droit et le commerce international — Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Manitoba. Colloque sur les aspects juridiques du commerce avec l'étranger. Winnipeg. Renseignements: M. Rene Frey, (204) 945-2445.

## **Du 4 mars au 17 avril**

La commercialisation internationale — Edmonton Chamber of Commerce et Archon International Marketing Systems. Le programme de ce cours de 36 heures comprend l'analyse du contexte de la commercialisation internationale, la formulation de stratégies et la gestion d'un programme de commercialisation internationale. Edmonton. Frais d'inscription: 585\$. Renseignements: M. Ken Thompson, (403) 437-2504.

## **À l'Étranger**

### **Le 20 novembre**

Séances d'information de la Banque mondiale — Service de l'information et des affaires publiques de la Banque mondiale. Des représentants de la Banque mondiale expliquent comment obtenir des renseignements de la Banque, comment présenter des soumissions, les politiques de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque, Washington (D.C.). Renseignements: M<sup>me</sup> Candace Brice, (202) 477-5322. La Banque mondiale présentera une autre séance d'information le 4 décembre.

# Pleins feux sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande

L'an dernier, le commerce bilatéral entre le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande a atteint 1,3 milliard de dollars, la balance penchant légèrement en faveur du Canada.

Toutefois, ce surplus ne devrait surtout pas nous empêcher de pousser encore plus la coopération et les échanges commerciaux entre nos pays.

Une délégation de gens d'affaires et de représentants gouvernementaux du Canada, sous la direction du ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, arrive d'une mission de huit jours qui l'a menée à Auckland et à Wellington, en Nouvelle-Zélande, de même qu'à Canberra, Melbourne et Sydney, en Australie.

Au cours de cette mission, les Canadiens ont plaidé en faveur de l'expansion du commerce, de l'accroissement de l'investissement ainsi que de liens technologiques plus étroits, plus particulièrement entre les sociétés privées du Canada et de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande.

Une série de colloques sur les affaires au Canada a été présentée à des importateurs, exportateurs et investisseurs australiens, avec un accent particulier sur les entreprises conjointes, les accords de licence et le transfert de technologie avec des partenaires canadiens.

Ces colloques, où M. Kelleher était le conférencier invité, étaient organisés sous la présidence de M. Frank Petrie, président de l'Association canadienne d'exportation.

## Ligne de crédit à la Tunisie

Les petites et les moyennes entreprises canadiennes auront la possibilité d'effectuer plus facilement des ventes à l'exportation en Tunisie grâce au renouvellement d'une ligne de crédit de 59,4 millions de dollars US de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) avec le ministère tunisien de la Planification.

La ligne de crédit initiale, signée en 1982, a fait l'objet de deux affectations d'une valeur totale de 20,7 millions de dollars US, la première appuyant une vente de locomotives et de pièces de rechange connexes, et la seconde, une vente de services d'ingénierie.

Les lignes de crédit constituent une forme spéciale de financement que la S.E.E. consent à des banques et à des institutions financières à l'étranger, qui prêtent à leur tour ces fonds aux acheteurs de biens et de services canadiens.

Les sociétés canadiennes désireuses de profiter de cette ligne de crédit peuvent communiquer avec la succursale régionale de la S.E.E. ou le siège de la Société au 151, rue O'Connor, Ottawa K1P 5T9, tél.: (613) 598-2500.

## Des débouchés extraordinaires se présentent

(Suite de la première page.)

Québec, qui permettra l'électrification de régions d'une superficie comparable à celle de l'Île-du-Prince-Édouard.

Selon M. Leduc, il s'agit là d'un système unique pour distribuer économiquement l'électricité dans de petits villages.

La nouvelle technique fait appel à un appareillage spécial de contrôle électronique qui permet d'électrifier les petites collectivités voisines des lignes à haute tension sans faire appel à une sous-station dispendieuse.

Le système a été mis au point par des ingénieurs canadiens en 1978, lors de la construction des lignes de 735 KV entre les trois centrales de la baie de James et Montréal. La BG Checo était l'un des principaux entrepreneurs pour ce projet de 16 milliards de dollars.

Selon M. Leduc, un système à couplage capacitif coûte environ 300 000 \$, comparativement à près de 1,5 million pour les sous-stations habituelles.

Le projet péruvien représente 30 millions de dollars de produits et d'équipement canadiens, allant des tours d'acier construites par la Tri-Steel Ltd. de Montréal jusqu'aux conducteurs et aux isolateurs, en passant par les outils et l'équipement pour les ateliers d'entretien, y compris les tournevis!

Selon M. Leduc, ce secteur offre des débouchés extraordinaires pour les sociétés canadiennes, à condition de trouver le financement nécessaire à des projets d'une telle envergure.

Dans le cas du projet péruvien, le financement comprend 18 millions de dollars US de la S.E.E., 9,1 millions de l'ACDI et un prêt commercial de 9 millions garanti par le gouvernement du Québec.

Avec l'électrification de la région, le Pérou espère y encourager l'implantation d'une industrie agro-alimentaire pour exploiter les nombreuses ressources de cette partie du pays. On y construit déjà une meunerie grâce à l'ACDI.

Une autre société montréalaise, Lavalin International Inc., travaille à une étude préliminaire des possibilités de réalisation d'un projet hydro-électrique de 200 millions de dollars, près d'Aucayacu.

Les retombées du projet commencent déjà à se manifester.

En effet, le mois dernier, on signalait à Quito, en Équateur, une entente pour l'implantation d'un projet-pilote d'électrification rurale se fondant sur la technologie du couplage capacitif.

## Le Canada peut satisfaire aux besoins des fabricants japonais

(Suite de la première page.)

tre sa part du marché et à conclure des ententes d'entreprise conjointe avec le Japon depuis que les sociétés Honda et Toyota ont annoncé leur décision de construire des usines d'assemblage au Canada.

Comme le souligne le président de l'AFPAC et chef de la mission, M. Patrick J. Lavelle, l'industrie canadienne ne voudrait pas que la demande créée par les nouvelles usines de Honda et Toyota soit entièrement comblée par les sociétés japonaises de pièces car, selon lui, l'industrie canadienne est en mesure de répondre aux besoins de ces nouveaux investisseurs, surtout s'il y a possibilité d'entreprise conjointe.

Comme l'indique M. Lavelle, « Nous avons travaillé dur depuis huit ans en vue d'obtenir des investissements étrangers dans le secteur de l'assemblage automobile. C'est pourquoi, nous ne voulons pas voir cette demande comblée uniquement par des concurrents étrangers. »

La mission vise à s'assurer que cette demande soit comblée, au moins en partie, par les fabricants canadiens de pièces d'automobiles. Les membres de la mission discuteront des politiques et des procédés d'achat avec les responsables de cinq grandes sociétés japonaises de l'automobile, visiteront l'important Tokyo Motor Show où le Canada présente un kiosque d'information, visiteront

## Mission australe

(Suite de la première page.)

cette usine est un enduit de surface qui permet de réduire l'usure; on l'appliquera à des composantes hydrauliques, par exemple des valves et des cylindres. Cette variété de chrome est beaucoup plus résistante que le chrome mou dit décoratif, que l'on applique par exemple sur les pare-chocs d'automobiles.

Selon M. Dalby, le début de cette transaction remonte à trois ans, alors que le directeur général de la Columbia, M. Deryol Andrews, participait à une mission commerciale de la Colombie-Britannique en Australie.

M. Andrews avait offert aux Australiens des cylindres hydrauliques complets fabriqués en C.-B. Il avait également tenté de les convaincre d'expédier par conteneurs, en C.-B., leurs cylindres pour les faire réparer.

Toutefois, cette méthode ne s'avéra pas rentable et c'est alors que la Columbia proposa aux Australiens des usines clés en mains de chromage industriel et de réparation de composantes hydrauliques.

En mai dernier, on signalait le contrat avec la Morgan Equipment, l'usine de Perth devant ainsi ouvrir le 1<sup>er</sup> décembre.

M. Dalby précise que cette usine fera économiser des sommes énormes aux Australiens.

une usine japonaise d'assemblage et d'automobiles, et rencontreront des représentants des fabricants japonais de pièces d'automobiles (JAPIA).

De plus, des représentants de huit des sociétés canadiennes accompagneront M. Lavelle lors d'une visite au siège social de Hyundai en Corée de Sud, pour discuter des projets d'expansion de ce fabricant.

L'AFPAC ne travaille pas seule toutefois.

La mission compte également des représentants des ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), qui travaillent au Projet de valorisation et d'acquisition technologiques (P.V.A.T.-Japon), conçu suite à l'accord de coopération industrielle avec le Japon signé en août par le ministre du MEIR, M. Sinclair Stevens.

Ces représentants fédéraux auront entre autres fonctions la tâche de recueillir des renseignements au cours de la mission pour être en mesure de présenter, tout au long de la prochaine année, des séances d'information aux fabricants de pièces d'automobiles au Canada.

Ils pourront ainsi les tenir au courant de l'évolution de la situation et des possibilités que leur offre l'industrie de l'automobile japonaise.

Qui plus est, si la mission permet de définir des possibilités d'investissement ou de licence, Investissement Canada invitera l'an prochain au Canada une mission d'investisseurs japonais du secteur des pièces d'automobiles.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

.....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléx : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
V.3 #21  
DOCS e.1

# Canadexp

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMERO

XPO

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 3 NO. 21  
NOV. 18, 1985

## Australia a bright light for Canada's exporters

Although it may well be one of Canada's more distant markets, Australia remains one of the brightest lights in the Pacific Rim for this country's exporters, says a just-released federal marketing report.

### Ben's breakfast puts an end to free lunches

After a two-year downturn in Canada/Ben's breakfast puts an end to free lunches

Breakfast with the manager of a hotel in London, England a few years ago was responsible for Ben Giglio's invention of a specialized micro computer whose sales are doubling every six months.

Over a final coffee with Giglio, the English hotelier pointed to a guest charging breakfast to his room and speculated that the guest would more than likely settle his hotel account before the breakfast charges were registered on his bill. Later, he would deny having had the breakfast.

Giglio, president of Advanced Business Computer Systems International of Windsor, Ont., very quickly came up with a product that's making such losses a thing of the past. The product, a micro computer called "Cashcom," is a cash register with a difference.

With a Cashcom system in place, while the man's breakfast was being rung up on the dining room cash register, it would also register automatically on a central terminal at the desk. No more free breakfasts, lunches, dinners or drinks.

What Giglio did with Cashcom was to invent, manufacture and market a product which filled a need. This could explain why the Windsor-based company is doubling its sales and workforce roughly every six months.

"We were looking for a vertical market to penetrate where we would have very little competition," he said, "and in fact we have no direct competition at all."

Turn to Page 6 — Cashcom

### Bathtub ambassador

Calculators, running shoes and sports equipment produced by a St. Laurent, Que. firm can be found in a growing number of bathtubs around the world. That ring of success is for a line of novelty soaps exported by Twincraft Ltd.

Australia trade, business is now on a decided upswing, according to the External Affairs' report, which paints an optimistic picture for Canadian exporters there for the foreseeable future.

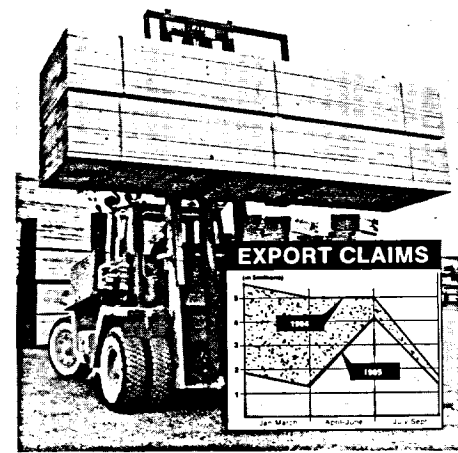
The report — one in a series on world Markets opening up

markets produced by the Department — points out a clear need for Canadian goods and services in a broad range of sectors in the Australian marketplace.

With two-way trade with that country

Turn to Page 3 — Where

## New GATT guide points way to major export opportunity



### Export insurance claims declining

Major, and little-known market opportunities have opened up for Canadian companies in 20 countries, according to trade officials at External Affairs.

The countries whose doors have opened are signatories to a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) agreement on government procurement that went into effect Jan. 1, 1981.

Now, on the eve of upcoming GATT multilateral trade talks, a *Practical Guide to the GATT Agreement on government procurement* has been published for exporters.

"Industry is wondering how the Agreement works," says Bertin Côté, Deputy Director of External's GATT Affairs Division. "That's why we want to make sure they know the guide is available. It tells them everything."

Essentially, the Agreement means that signatory countries cannot discriminate against foreign products or suppliers for contracts covered by the code. They must give equal treatment to all and cannot discriminate either between or among other

Export insurance claims by Canadian exporters continued to decline during the third quarter of this year.

The Export Development Corporation paid 37 claims totalling \$1.33-million in that period to cover non-payment by foreign buyers. That compared to \$1.71-million for 40 claims in the same quarter last year.

The Corporation, which provides a range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters as well as arranging credit for foreign buyers of Canadian goods and services, says claims for the first three quarters of the year are down substantially from the same period in 1984.

By the end of September, 119 claims worth \$6.81-million had been paid out to exporters, compared to 146 claims worth \$11.74-million in the same period last year.

Turn to Page 6 — Guide

### INSIDE:

- There are a few basic steps to be followed if you want to export to the U.S. and U.N. countries ..... 2
- Ottawa firm's crash-site expertise helps build exports .... 3
- U.S. trade show offers opportunity to giant sports goods market ..... 4
- Canada readies offshore best for major Texas trade fair ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Marketplace

**Stockholm** — Tenders for the supply of 300 compressors for alarm installations are being issued by the Swedish Civil Defence Administration as part of a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) procurement. Canadian companies interested in tendering should notify, by Nov. 25, the Civilforsvars-Styrelsen, Inkopssektionen, Karolinen, S-651 80 Karlstad. Selective inquiries will then be sent to a maximum of 10 companies, with tenders to be received by Jan. 20, 1986.

**Alexandria** — Transport authority in this Egyptian city has issued a tender (number 999/85) for the supply of an electric induction tire heater system for use in removing wheel tires from tram cars. Required are a heating set, power supply panel, control unit, protection system and operating accessories. Closing date is Dec. 3. Interested Canadian companies may contact Joseph Tadros, commercial officer, Canadian Embassy. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (92677 CANCAR UN) or the Alexandria Transport Authority, 3 Aflaton St., Alexandria, Egypt. Telex: 54637 APTA UN.

**Syria** — The Syrian Ministry of Agriculture and Agrarian Reform, in a project financed by the World Bank, has issued a tender for the supply of a large quantity of vehicles, agricultural and audio visual equipment. Among the items required are some 500 pick-up trucks, 600 motorcycles, 300 motorized sprayer dusters, 500 battery-operated megaphones and 800 video cassettes. Complete set of bid documents, at cost of \$100 (U.S.), can be couriered to interested Canadian companies who will be invoiced later through the Department of External Affairs. All bids must be accompanied by a security bond of two per cent of the total bid amount. Closing date for receipt of tenders is Dec. 19. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

Consultants are invited by the Damascus Water Supply Authority to prequalify for the provision of engineering services for the implementation of a Scada system and related telecommunications network for its water supply abstraction, conveyance, storage, pumping and distribution system. The Canadian Embassy in Amman, Jordan will forward — upon receipt of authorizing telex — forms to interested Canadian companies which will be billed later through External Affairs. Completed forms can be sent, by Nov. 30, to the embassy in Amman or airmailed, by Dec. 2, to Major Projects Division, Etablissement Public des Eaux de Fiegh, El Nasr St., Damascus, Syria. Telex: 411-312 (FIG DAM SY).

## Guidebook profiles

# Mexico, Brazil still offering good prospects for exporters

One country is recovering from a devastating earthquake and the other limits imports, making perseverance an export prerequisite.

That notwithstanding, Mexico and Brazil continue to offer "attractive prospects" for Canadian exporters, according to the latest in a continuing series of trade guides published by the Department of External Affairs.

In both countries, Canadians can expect to continue to export traditional goods and services, but, say the guides, Canadian exporters should be "prepared to look beyond direct export sales to other avenues of market penetration such as co-operation, joint ventures and technology transfer."

In 1983, the last year for which figures are available, Canada exported to Mexico some \$378-million in goods and services, primarily wheat; railway and street rolling stock; parts and accessories for motor vehicles; and other raw materials.

Now, says the latest guide, given the nature of Mexico's industrial structure, the best opportunities for Canadian exporters lie in the primary, intermediate and capital goods areas.

"Mexico's desire for further import substitution in these areas," says the guide, "also opens opportunities for joint venture and licensing agreements between Mexican and Canadian companies."

According to the guide, the sectors that generally hold the most promise for Canadian exporters are transportation (rail, urban transit, ports, airports); telecommunications; energy (oil and gas equipment, electricity

generation and transmission equipment); agriculture and mining.

The situation for Canadian exporters to Brazil, with two-way trade exceeding \$1-billion, the second guide indicates, is similar in many ways to that in Mexico, with wheat, for example, being by far the most important Canadian export to Brazil.

Other Canadian exports include coal, potash, sulphur and newsprint, with the most significant manufactured Canadian exports being aircraft engines and parts.

Similar to Mexico, Canadian exporters should explore such areas as oil and gas exploration and production equipment, electrical power generation and distribution equipment, mining machinery and exploration equipment, and alternative energy systems.

And, says the guide, when it comes to the service sector, "Canadian companies possessing specialized expertise and a willingness to work in conjunction with Brazilian firms will find numerous opportunities for the sale of their services."

Spar Aerospace's 1982 contract to supply Brazil with satellites and related ground control systems, adds the guide, "has greatly enhanced Canadian prestige" and could open the door for future exports of Canadian high technology products and services to Brazil.

Copies of the guides, which also provide information on services to exporters, useful addresses, and customs regulations are available by calling Info Export's publications line — 1-800-267-8488.

## The three steps to U.N. projects

Canadian companies interested in securing export opportunities through United Nations projects could improve their chances by following three basic steps.

The Canadian Commercial Corp. (CCC) says such companies should visit United Nations agencies, sell their company message, and list their company with the CCC.

This procedure, officials believe, accounted for Monarch Industries Ltd. being handed a contract awarded to the CCC through the United Nations Development Program (UNDP).

The Winnipeg, Man. company will supply the UNDP with \$42,000 (U.S.) worth of submersible pumps which will be shipped to Nicaragua for use in an irrigation project sponsored by the UNDP.

International Trade Minister James Kelleher says Monarch Industries believes this sale

was a direct result of a company visit to UNICEF in Copenhagen and providing procurement officials with an in-depth look at its product lines.

Now anticipating future sales of this nature, the 50-year-old Monarch Industries exports also to Africa, the Middle East, Europe and Australia.

For more information or to list your company, contact the Canadian Commercial Corp., 112 Kent St., Ottawa K1A 1E9. Tel: (819) 997-5714/994-0960.

### Correction

A Brampton, Ont. seed company now exporting a new, tougher strain of forage grass to Iceland, was incorrectly identified in our Oct. 7 edition as Aseco Inc. The firm's name, in fact, is Oseco Inc.



# Where the opportunities are in Australia

Continued from Page One

now back into the \$billion range, the marketing study reports the greatest sales potential for Canadian goods and services lies in the area of manufactured products and resource exports.

The report, which closely examines sectoral opportunities as well as marketing requirements — from the use of bar coding and metrication to tariff rules and regulations, points out a number of ways for exporters to tap Australia's sales potential.

Included is the suggested use of Australian nationals as part of company staff, the establishment of a local presence through joint ventures, the setting up of a local sales or service presence, possible use of a local agent or distributor, and demonstrating a product or service that's adaptable and appropriate for Australian requirements.

"In marketing overseas," the report points out, "it is essential that all companies develop in-house experience in dealing with international business and demonstrate that their products or services are sensitive to the Australian market."

The study uses agricultural equipment as one case in point where some adaption of equipment is necessary to meet conditions of that country's growing agricultural market.

"A key requirement to penetrating that market is having a capable agent or distribution company assist in marketing your agricultural equipment," the report says.

It outlines a number of sectors of opportunity, including:

- **Packaging and labelling equipment** — is in high demand. Marketing inroads can be made if firms are prepared to promote packaging that's adaptable for industries such as the food, pharmaceutical and confectionary industries;

- **Forest industries equipment and services** — opportunities exist for Canadian firms interested in partnerships with local

## Our Top Ten

This list represents Canada's principal exports to Australia, which in 1984 netted \$364-million in sales. The value of all our exports to that country last year, however totalled \$657.8-million.

	(in \$millions)
1. Lumber, softwood .....	\$74.5
2. Auto parts, except engines .....	\$61.7
3. Sulphur .....	\$50.8
4. Newsprint paper .....	\$40.7
5. Woodpulp/similar pulp .....	\$36.1
6. Fertilizers/fertilizer material .....	\$28.6
7. Fish, canned .....	\$20.8
8. Office machines/equipment .....	\$19.9
9. Other inorganic materials .....	\$15.6
10. Tractors .....	\$15.5

pulp and paper firms. Sawmill equipment in high demand. Effective representation through a regional sales operation required to satisfy Australian concerns of servicing and repair of equipment;

- **Instrumentation and industrial control equipment** — required for mining, steel and aluminum industries. Growth areas include sensing and measurement equipment, electronic data processing equipment, converters, and data display instrumentation and devices. Local service availability a prime concern and should be incorporated in marketing effort;

- **Electronics, information processing and special application software packages** — of particular interest to a market that currently has a low level of computerization. Telecommunications-via-satellite potential very high;

- **General products** — significant opportunities for primary wood products such as lumber, pulp and paper and paper products; chemicals such as sulphur, potash; plastics; health care products; and fabricated metal products such as fasteners and pipes;

- **Agri-food** — opportunities to be found in specialty foods, including jams, canned cherries and asparagus, frozen peas, white peas and dried beans, and preserved pickles and relishes; livestock bloodlines, including live breeding swine and dairy cattle, as well as semen and embryo transplants; and meat products, including the possibility of pork;

- **Fishery products** — good potential for increased sales of Greenland turbot, flatfishes and smoked salmon;

- **Oil and gas** — although in a downturn, Australian oil patch worth investigating for future sales of field production equipment, feasibility studies, specialized engineering services, reservoir modelling, advanced seismic processing and software packages.

The marketing study also suggests that industrial co-operation is an important route to expanded export sales to Australia since that country's industrial profile resembles Canada's.

"Canadian companies will discover that collaboration with Australian firms, for example through licensing, technology exchange or joint research, can provide increased market sales both within and outside the Australian market," the report says.

"In addition to increased sales, industrial co-operation can be an important vehicle to uncover new products, processes and technology, which may enhance a company's marketing and sales in Canada as well as other overseas markets."

Copies of the marketing report, which also outlines current export assistance programs, useful contacts and locations of federal and provincial trade offices across Canada, can be ordered by calling External Affairs' Info Export publications line —1-800-267-8488.

For more information on trade with Australia, contact External Affairs' Pacific Trade Development Division, Tel: (613) 995-1281.

## Crash-site expertise boosts export sales

Three countries have awarded contracts worth \$13.4-million to an Ottawa hi-tech company whose search-and-rescue equipment pinpointed the Air India airliner crash-site off Ireland earlier this year.

Canadian Astronautics Ltd. will build one ground station, or local user terminal, for search-and-rescue satellites for Brazil; three for Canada; and will upgrade and provide maintenance for four existing ground stations used by the American National Aeronautics and Space Administration.

The Brazil terminal, to be located between Sao Paulo and Rio de Janeiro, is the first to be installed in the southern hemisphere and will easily cover half the south Atlantic, says company vice-president James Pocklington.

Canadian Astronautics, Pocklington says, helped find the crashed Air India jet after an Emergency Locator Transmitter from one of the plane's rubber dinghies sounded off.

"Our terminal in Toulouse, France picked it (the sound) up and marked the spot," says Pocklington.

The latest sales, says company president Jim Taylor, bring to 10 the number of local user terminals installed worldwide by Canadian Astronautics.

Search-and-rescue satellites are designed to save lives in marine and air accidents by permitting faster pickups, and to reduce search costs by eliminating unnecessary flying and searching time.

## China freight agent

PANALPINA INC. of Toronto has been appointed by the China National Foreign Trade Organization (Sinotrans) as exclusive Canadian agent for all air-freight to and from China, the agency says.

One of the largest world-wide freight forwarders, PANALPINA, in conjunction with Sinotrans, says it will offer Canadian exporters expedient and economical access to major Chinese trade centres, speed in customs clearance, and inland transportation in China.

For details, contact H. Peter Merath, Senior Vice President, PANALPINA INC., 100 University Ave., Toronto M5J 1V6. Tel: (416) 593-1390.



Cocktail mixes exhibited by Vancouver's Grantham Foods were popular among the more than 200,000 visitors to last month's Anuga 85.



Canned seafoods, like this line of Connors products, helped convince buyers of the quality of Canada's seafood products.

## Canada goes to Anuga 85

Gourmets by the drove gathered to poke, prod and sample a selection of Canada's finest's foods and delicacies at Cologne, West Germany's Anuga 85 food fair last month.

The Canadian products, exhibited by 28 firms from this country, were so popular with connoisseurs and buyers alike, that on-site sales quickly rattled-up to more than \$26-million. A further \$59-million worth of follow-up sales was also expected to flow from the show.

Products tantalizing those gathering gourmets included snowcrab, wild blueberries, maple syrup, pizza, cocktail mixers, a range of fruits and vegetables, poultry, honey, beans, jams, wild rice and a variety of other seafoods.



Canada had an imposing presence outside the exhibit hall at the Cologne food show.



West Germany's Food, Agriculture and Forestry Minister Kiechle, puts Canadian snowcrab to the test at Anuga.



Twenty-eight Canadian companies, including three industry associations representing another 80 firms, tantalized world gourmets with their specialty products.

## Jakarta offered that ring of success

Jakarta — Canada's 'exploration' team is just back from last month's Oil and Gas Show in Indonesia with potential sales figures still ringing in their ears.

And although on-site sales were limited — the show is not over-the-counter merchandise — the 10 participating Canadian companies reported the numerous contacts made could land them contracts worth more than \$10-million.

What's more, potential Canadian sales involve not only multi-million dollar drill rigs and coastal vessels but marine control units and survival systems, as well as part of a multi-billion dollar telecommunications upgrading project over the next five years.

That country — one of Asia's most stable nations both politically and economically — spends more than \$1-billion (U.S.) annually in exploration contracts, offering huge business opportunities in oil, gas, mining and alternative energy markets. Indonesia is South



R.C. Lee, Canada's Commercial Counsellor in Jakarta, pins a maple leaf on Indonesia Mines and Energy Minister, Dr. Subroto, at last month's oil/gas show.

Asia's largest oil and natural gas producer and the world's largest producer and exporter of LNG.

Trade officials also point out that, according to all indications, a high level of business activity will continue in this sector for at least the medium term in Indonesia, which gets close to 75 per cent of its revenues from hydrocarbons.

Canadian companies' oil and gas production expertise, both offshore and on land, as well as in numerous areas of related technology — from pipelines and refineries to environmental protection — makes them ideally suited to this expanding market.

For more information on similar shows or trade opportunities in South East Asia, contact Neil Peacock at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1678; or call Info-Export.

## How to improve your U.S. score

Dallas — Want to improve your marketing score in the U.S.? Then try this city. Dallas is the site for this winter's National Sporting Goods Association 'spring' show, a three-day event that could offer small Canadian companies a chance to break into the lucrative U.S. sporting goods market.

Last winter's show drew close to 2,900 companies, including 18 from Canada — mainly from Ontario and Quebec — and more than 10,000 visitors.

Highly successful Canadian products at that show included golf balls — with distributors signed up all the way to Singapore and Australia — gymnastic equipment, paddleboats, footwear, camping and outdoor equipment, exercise equipment and sports fitness electronics.

With Canadian sporting goods sales to the U.S. on the rise — \$77.6-million worth last year alone, up from \$58.3-million in 1983 — Canadian manufacturers have a good chance, trade officials say, to further diversify their sales in this multi-million dollar U.S. market.

For more information on the upcoming Jan. 31 show or details on how to attend, contact Richard Stephenson, Canadian Consulate General, Dallas. Telex: 00732637 (DOMCAN DAL), Tel: (214) 922-9806.

## CAIRO CALLING

Cairo — Canada is gearing up for its third annual participation in what has become the Middle East's largest general trade show, the Cairo International Trade Fair. For participation in the March 8-21 show — space is limited — contact David Wynne at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983; or call Info-Export.

# Canada ready to sink its best into Texas show

Houston — Canada is getting ready for a repeat performance — after its huge success this year — in what is being billed as the world's most important marketing event in the offshore industry, next spring.

Slated for May 5-8, the Offshore Technology Conference (OTC 86) is expected to attract the offshore industry's most influential audience and prospective buyers in this Texas city.

And with more than \$7-million worth of Canadian sales at this year's show, topped by a further \$110-million in follow-up sales, this country's participation in next year's event is expected to surpass even this year's strong presence in Houston.

With some 650 serious inquiries received during the 4-day event, the Canadian contingent also appointed or expected to name close to 50 agents and distributors for their products.

In addition to the 36 Canadian companies participating under the Canadian flag, individual provinces were present with their own information booths — Newfoundland and



Alberta alone represented by 14 and 22 companies respectively.

Products and services to be displayed at next spring's show include drilling units, icebreakers, oceanographic survey services, submersibles, diesel engines and custom engineered equipment products and technical services.

Canadian hits at this year's show ranged from survival and immersion suits, heavy lift air vehicles, wire ropes and offshore pressure vessels to cranes, remote controlled underwater vehicles, color imaging sonar, recovery units, solar-powered intelligent buoys and helicopters.

For more information on the show or details on how to participate, contact Keith Munro at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info-Export.



Canadian firms participating at this year's offshore show enjoyed unprecedented sales success.

## If you'd much rather be in Philadelphia, try it this spring

Philadelphia — For kitchen and bath sales, Philadelphia in the springtime is the place to be.

Preparations are already underway for the Kitchen and Bath Industry Show — the largest of its kind in the U.S.

Held side-by-side with the Multi-Housing World Conference, the show is slated for the Philadelphia Civic Centre April 6-8.

This year's show and conference, held in

St. Louis, Missouri, drew close to 16,000 retailers, remodelers, distributors, manufacturers' representatives, builders, owners, architects and multi-housing professionals.

Averaging a 25 per cent annual attendance increase since 1982, the show this year also attracted 13 Canadian exhibitors who reported sales from the event are expected to reach close to \$3-million over the next year.

Another indication of the popularity of

Canadian kitchen cabinets and bathroom accessories in the U.S., according to trade officials, was the close to 700 serious inquiries fielded by the Canadian contingent at the 3-day show. Some 25 agents and distributors were either appointed or are pending.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

## Crime really pays off at this trade show

Genoa — In hot pursuit of new export markets?

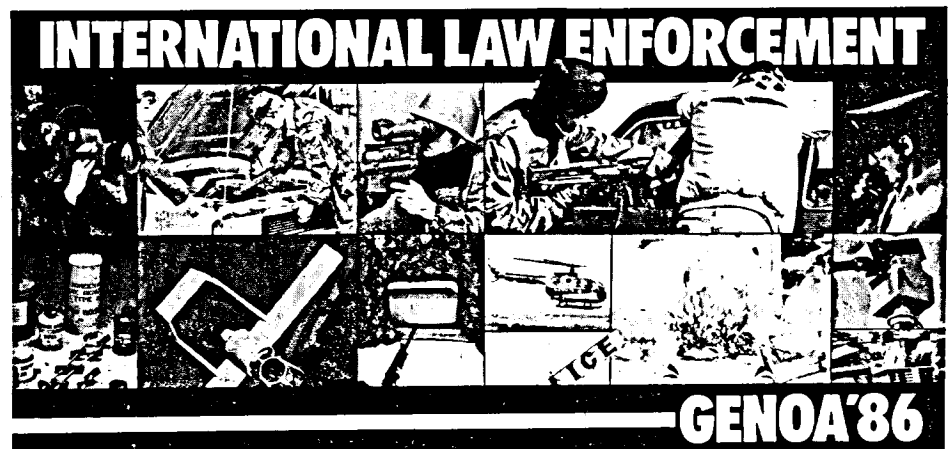
The International Law Enforcement Exhibition and Conference (GENOA 86), slated for this Italian city, offers an excellent opportunity to tap this multi-billion dollar world market, next summer.

Canadian companies active in the development and production of security products and services are being urged by trade officials to attend the July 12-15 show to touch base with buyers who supply international markets.

Product and service categories at the show — its theme is 'high technology in action to combat rising crime' — include communications, transport and special vehicles, surveillance equipment, security systems, firearms, pyrotechnics and explosives, information storage and retrieval systems and marine and aviation equipment.

Other displays will range from riot and protection gear to detection and search equipment, traffic management, fingerprint systems, protective clothing, narcotics detection and forensic equipment.

These are all areas in which the Canadian industry has developed a world-wide reputa-



tion for quality and dependability.

Parallel to the show, the conference — to be addressed by high ranking U.S. and European police and military experts as well as Interpol — will focus on topics including narcotics and organized crime, international terrorism, intelligence in customs operations, explosive ordnance disposal, police aviation and also, stress.

More than 1,500 exhibitors are expected to attend the show — the world's largest of its kind — which is also being sponsored by External Affairs.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

# Guide provides exporters with key to opportunities

Continued from Page One  
signatories of the Agreement.

To ensure that discrimination against foreign products and suppliers is eliminated at all stages of the procurement process, the Agreement includes detailed requirements for "open and transparent" government purchasing procedures.

The "transparent" procurement procedures, an essential requirement of the Agreement, oblige signatories to publish invitations to bid, to supply full tender documentation, to apply the same qualification criteria to both domestic and foreign firms and, generally, to provide full information and explanation of every stage of the procurement process.

While the Agreement has numerous clauses and provisions, it is the guide which provides potential exporters with the facts or information they need to take advantage of the market opportunities.

These opportunities exist in the United States, the European Community on behalf of its member states (except Greece), Japan, Sweden, Norway, Finland, Switzer-

land, Austria, Hong Kong, Singapore and Israel. Canada, too, is a signatory.

Among other things, the guide gives detailed information on the objectives and scope of the Agreement, tells how the Agreement is being applied in signatory countries; how to obtain information on laws and regulations; and where to find invitations to tender.

There are also lists of qualified suppliers; information on procurement procedures and appeal procedures; conditions for supplier qualifications; and the addresses and telephone numbers of procuring entities.

Copies of the guide, which includes replacement pages for four years, cost 30 Swiss francs (about \$20) and are available from GATT Secretariat, Centre William Rappard, 154 rue de Lausanne, 1211 Geneva 21, Switzerland.

Additional information on the Agreement and the guide is available from External Affairs' GATT Affairs Division (EPG). Tel: (613) 996-2749; or by calling Info-Export, toll-free.

## Cashcom fuelled by export sales

Continued from Page One

In its basic form Cashcom keeps running tabs on inventory. This means that at any

time during the day you can punch in and find out exactly what the inventory and sales are. When a sale is rung up, the name of the article purchased is printed out.

Cashcom does much more than merely look hi-tech. For instance, on the most sophisticated electronic cash registers, if a function has to be changed, hardware has to be removed and sent to either a well-stocked dealer or to the manufacturer. With Cashcom, it's a simple matter of reprogramming the software.

The fact that Cashcom can operate in a multi-user, multi-function, multi-programming environment, makes it appealing to such chain store operations as Kentucky Fried Chicken, Shakey's and Readmore Books.

Eighty per cent of the company's business is in export trade. About one per cent in Europe and the rest in the United States. Giglio says: "It's a vast and huge market and we go to as many trade fairs as possible to promote our product. In my opinion trade fairs are terrific for exports."

External Affairs sponsors Canadian participation in more than 200 trade fairs and exhibitions each year.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

## Trade Digest

### Forestry deal signed with China

An agreement to jointly bid on forestry-related projects around the world has been signed by a Longueuil, Que. company and the Chinese forest products ministry. Under terms of the five-year pact, General Woods and Veneers Ltd. and the Ministry's consulting division will co-operate in conducting feasibility studies and in designing and engineering sawmills and other forestry projects in China, the Third World and elsewhere. The company, which recently won a \$5-million consulting contract for a new veneer and laminating plant in China, says the two parties have already submitted a joint bid for a sawmill and furniture factory in China and are looking into other projects in Africa.

### Innotech wins U.S. sale

Montreal-based Innotech Aviation Ltd. has been awarded a contract for two de Havilland Dash 8 aircraft by the Sierra Research Division, LTV Aerospace and Defense Company in Buffalo, N.Y. The Dash 8, say company officials, was selected over the Saab Fairchild SF-340 in a "head-to-head competition of engineering and performance criteria." The deal, estimated to be worth \$16.6-million, brings to five the number of Corporate Dash 8s for which Innotech has received orders.

### CAE wins U.S. contract

The U.S. Army has awarded Montreal's CAE Electronics Ltd. an \$11-million contract to develop and build a flight simulator system for its experimental light helicopter program which will allow it to evaluate the effectiveness of one and two-man crews in simulated battle conditions. This latest order follows a \$1.7-million contract for the supply of a helmet-mounted display system to North American Aircraft Operations, a unit of Rockwell International Corp., of Pittsburgh.

### EDC backs Nortel project

An Export Development Corp. financing agreement for \$204-million is expected to generate almost 6,000 person-years of employment for an Ontario company and its associated sub-suppliers. The loan supports a sale to Turkey by Northern Telecom International Ltd. of Mississauga and represents the second phase of a five-year project valued at \$320-million. Under the present contract, Northern Telecom will supply digital switching equipment, telephone sets and related technical services.

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).  
Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.  
Bi-weekly circulation: 26,000

Canada

CAI  
EA  
CICF  
V. 3 # 21  
DOCS

# Canadexport

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 3 N° 21

LE 18 NOVEMBRE 1985

## Le marché australien s'offre aux Canadiens

Malgré son éloignement, le marché australien reste l'un des plus actifs pour les exportateurs canadiens dans le Pacifique, selon le *Rapport sur les exportations canadiennes en Australie* que vient de publier le ministère des Affaires extérieures.

Après deux années de fléchissement dans les échanges commerciaux entre le Canada et l'Australie, les affaires reprennent et l'avenir immédiat semble des plus prometteurs.

Ce rapport, qui fait partie de toute une

série sur les marchés étrangers publiée par le Ministère, signale des débouchés précis dans un large éventail de secteurs du marché australien.

Le commerce bilatéral avec ce pays atteint  
(Voir page 3: Les débouchés.)

## Un petit déjeuner à Londres des plus 'profitables'

C'est lors d'un petit déjeuner dans un hôtel de Londres que M. Ben Giglio eut l'idée d'inventer un micro-ordinateur dont les ventes doublent maintenant aux six mois.

Il y a quelques années, le gérant de l'hôtel où déjeunait M. Giglio attira l'attention de ce dernier sur un client qui faisait facturer son petit déjeuner à sa note d'hôtel, ajoutant que ce client quitterait probablement l'établissement avant que la facture ne soit portée à son compte, pour plus tard nier avoir pris ce petit déjeuner.

Président de l'Advanced Business Computer Systems International de Windsor (Ont.), M. Giglio ne tarda pas à mettre au point un produit pour éliminer de telles pratiques. Il s'agit du Cashcom, un croisement entre une caisse enregistreuse et un micro-ordinateur.

Grâce au système Cashcom, lorsque le petit déjeuner d'un tel invité est enregistré par la caisse du restaurant, il est immédiatement communiqué à un terminal central à la réception et facturé à la note du client, ce qui signifie la fin des consommations et des repas gratuits.

Avec Cashcom, M. Giglio a mis au point, fabriqué et commercialisé un produit qui répondait à un besoin, ce qui explique pourquoi la société de Windsor double ses ventes et son effectif presque deux fois par année.

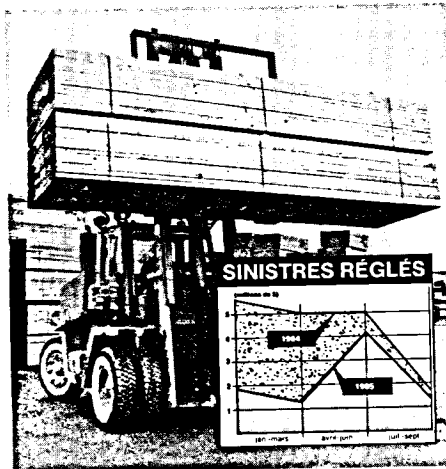
Dans sa version la plus élémentaire, le système Cashcom garde l'inventaire de toutes  
(Voir page 6: Des exportations.)

## Faites-vous mousser!

Pour mieux faire « mousser » ses ventes à l'étranger, une société de St. Laurent (Québec), la Twincraft Ltée, a décidé de donner à ses savons la forme de calculatrices, d'espadrilles et d'une variété de matériel de sport que l'on retrouve désormais dans un nombre croissant de salles de bain du monde entier.

## Marchés à l'horizon

# Les pays membres du GATT offrent de bons débouchés



## Moins de sinistres à l'exportation

Le troisième trimestre de l'année s'est de nouveau soldé par une baisse des demandes d'indemnité adressées aux services d'assurances de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

La S.E.E. a indiqué qu'elle avait réglé 37 demandes d'indemnité d'une valeur totale de 1,3 million de dollars au cours de cette période, attribuables à des défauts de paiement d'acheteurs étrangers. Au cours de la même période l'an dernier, la Société avait versé 1,7 million pour 40 demandes.

La Société souligne que le montant des demandes d'indemnité pour les trois premiers trimestres de l'année a considérablement baissé par rapport à la même période l'an dernier.

À la fin septembre, on avait remboursé aux exportateurs 6,8 millions de dollars pour régler 119 demandes, comparativement à 11,7 millions l'an dernier pour 146 demandes réglées au cours de la même période.

Le ministère des Affaires extérieures encourage les sociétés canadiennes à prendre meilleure connaissance des débouchés considérables que leur offrent une vingtaine de pays.

Ces pays, membres du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), dont les marchés sont maintenant plus accessibles, ont signé un accord sur les achats gouvernementaux, qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1981.

À la veille d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, le secrétariat du GATT offre un guide pratique expliquant le fonctionnement de l'accord aux exportateurs. Selon le directeur adjoint de la Direction des affaires du GATT, M. Bertin Côté, l'industrie connaît mal le fonctionnement de l'Accord, d'où la parution de ce guide qui l'explique très clairement.

En gros, les pays signataires de l'Accord s'engagent à ne pas exercer de discrimination à l'endroit de fournisseurs ou de produits étrangers lorsqu'ils accordent des contrats régis par la convention. Ils doivent

(Voir page 6: Suivez.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les contrats de l'ONU offrent de bons débouchés à l'exportation canadienne ..... 2
- Un 'chercheur' d'épaves décroche des millions ..... 2
- Marques des points de salon des sports américains ..... 4
- Le Texas accueillera l'industrie de l'exploration au large ..... 5



INTERNATIONAL LIBRARY  
RETOURNER AU BUREAU DU MINISTÈRE

**INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)**

## Marchés mondiaux

**Suède** — Dans le cadre d'un achat gouvernemental conforme au GATT, l'administration suédoise de défense civile vient de lancer un appel d'offres visant 300 compresseurs pour des systèmes d'alerte. Communiquer avant le 25 novembre avec la Civilforsvars-Styrelsen, Inkopssektionen, Karolinen, S-651 80 Karlstad, Suède. À l'étape suivante, des demandes de renseignements plus poussées seront expédiées à un maximum de 10 compagnies, qui devront faire parvenir leurs soumissions d'ici le 20 janvier 1986.

**Égypte** — La commission des transports d'Alexandrie vient de lancer un appel d'offres (n° 999/85, venant à échéance le 3 décembre) visant un système de chauffage des pneus par induction électrique, pour enlever les pneus des wagons de tramway. On demande un appareil de chauffage, un panneau d'alimentation, une unité de contrôle, un système de protection et les accessoires connexes. Communiquer avec l'ambassade canadienne, télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (92677 CAN-CAR UN).

**Syrie** — Dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, le ministère syrien de l'Agriculture et de la Réforme agraire vient de lancer un appel d'offres pour une quantité importante de véhicules et de matériel agricole et audio-visuel. Les articles visés comprennent environ 500 camionnettes, 600 motocyclettes, 300 pulvérisateurs motorisés, 500 mégaphones à piles et 800 cassettes vidéo. L'ensemble complet des documents peut être expédié aux sociétés canadiennes intéressées, à des frais de 100 \$ US qui leur seront facturés par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Toutes les soumissions doivent être accompagnées d'un cautionnement d'une valeur de 2 % du montant total de la soumission et parvenir avant le 19 décembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, en Jordanie. Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080) CANAD JO).

L'Administration des eaux de Damas invite les sociétés de conseil à se présenter à l'étape d'admissibilité, en vue d'un appel d'offres pour des services de génie portant sur l'implantation d'un réseau Scada, et du système de télécommunication connexe, pour le captage, le transport, la mise en réservoir, le pompage et la distribution des eaux. Sur réception d'un télex de la part des sociétés canadiennes intéressées, l'ambassade canadienne à Amman, en Jordanie, leur transmettra les formulaires nécessaires. Les frais de messagerie seront facturés par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Les formulaires dûment remplis doivent parvenir au plus tard le 30 novembre à l'ambassade à Amman.

## Suivez le guide

# Les exportations continuent aussi bien au Mexique qu'au Brésil

Le Mexique se relève péniblement d'un tremblement de terre meurtrier et le Brésil limite ses importations: l'exportateur qui s'intéresse à l'un ou l'autre de ces marchés doit donc faire preuve de beaucoup de persévérance.

Néanmoins, deux *Guides de l'exportateur canadien* publiés récemment par le ministère des Affaires extérieures indiquent que les débouchés y restent intéressants pour l'exportateur canadien.

Dans ces deux pays, les industries canadiennes peuvent s'attendre à continuer d'exporter les biens et les services habituels, mais elles doivent également se préparer à éventuellement s'orienter vers d'autres débouchés que les ventes directes à l'exportation, par exemple la coopération, l'entreprise conjointe et le transfert de technologie.

En 1983, l'année la plus récente pour laquelle nous avons des statistiques complètes, le Canada avait exporté au Mexique pour quelque 378 millions de dollars de biens et de services, surtout du blé, du matériel roulant de chemin de fer et tramway, des pièces et accessoires pour véhicules automobiles et d'autres matières brutes.

Compte tenu de la structure actuelle de l'industrie mexicaine, les meilleurs débouchés pour les exportateurs canadiens se trouvent dans les secteurs primaire, intermédiaire et des biens d'équipement.

Selon le *Guide*, l'intention du Mexique de remplacer de plus en plus les importations dans ces secteurs ouvre des possibilités d'entreprise conjointe et de licence entre sociétés canadiennes et mexicaines.

Le *Guide* souligne que de manière générale, les secteurs les plus prometteurs pour

l'exportation canadienne sont ceux du transport (ferroviaire, urbain, maritime et aérien), des télécommunications, de l'énergie (pétrole et gaz, production et transmission d'électricité), de l'agriculture et des mines.

Les échanges avec le Brésil, qui dépassent le milliard de dollars, présentent de nombreux points communs avec la situation mexicaine, le blé représentant ainsi de loin notre principale exportation au Brésil.

Nos autres exportations comprennent le charbon, la potasse, le soufre et le papier journal, les principales exportations de produits canadiens manufacturés se trouvant dans le secteur des moteurs et pièces d'avion.

Comme dans le cas du Mexique, les exportateurs canadiens auraient intérêt à sonder les débouchés dans des secteurs comme l'équipement d'exploration et de production du pétrole et du gaz, l'équipement de production et de distribution d'électricité, le matériel d'exploration et d'exploitation minières et les autres sources d'énergie.

En 1982, le Brésil accordait à Spar Aerospace un contrat important pour des satellites et leurs systèmes terrestres de contrôle, ce qui a beaucoup contribué au prestige de l'industrie canadienne et pourrait ouvrir d'autres portes aux produits et aux services canadiens de technologie de pointe.

Ces guides, qui font partie d'une série publiée par le ministère des Affaires extérieures, abordent entre autres les services aux exportateurs et les règlements douaniers, en plus de fournir une liste d'adresses utiles. Pour en obtenir un exemplaire, appeler sans frais le numéro des publications du centre Info-Export, 1-800-267-8488.

## L'ONU, bonne source de contrats

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux débouchés à l'exportation que présentent les projets des Nations-Unies (ONU) peuvent améliorer leurs chances de succès en prenant trois mesures simples.

La Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) suggère à ces entreprises de visiter les institutions de l'ONU, de vendre leur message et de s'inscrire auprès de la C.C.C.

C'est en agissant ainsi que la Monarch Industries Ltd. a pu décrocher un contrat dans le cadre du Programme des Nations-Unies pour le développement (PNUD), par l'intermédiaire de la C.C.C.

La société de Winnipeg (Man.) fournira en effet au PNUD pour 42 000 \$ US de pompes submersibles, destinées à un projet d'irrigation au Nicaragua.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a déclaré que selon les dirigeants de la Monarch, ce contrat est direc-

tement attribuable à ce qu'ils ont visité les bureaux de l'UNICEF à Copenhague et permis aux responsables des achats de l'organisme d'examiner attentivement leurs produits.

La Monarch, fondée en 1935, exporte déjà vers l'Afrique, le Moyen-Orient, l'Europe et l'Australie et elle s'attend maintenant à décrocher de nouveaux contrats du genre.

Pour plus de détails ou pour inscrire votre entreprise, communiquer avec la Corporation commerciale canadienne, 112, rue Kent, Ottawa K1A 1E9. Tél: (819) 997-5714 ou 994-0960.

### Correction

Une malencontreuse erreur s'est glissée dans notre numéro du 7 octobre quant au nom de la société de Brampton (Ont.) qui exporte en Islande une nouvelle variété plus résistante de semence pour fourrage. Il s'agit non pas d'Asesco, mais bien d'Oseco Inc.

# Les débouchés dévoilés en Australie

(Suite de la première page.)

de nouveau le milliard de dollars, ce qui permet de conclure que les meilleurs débouchés se trouvent actuellement dans l'exportation de produits manufacturés et de richesses naturelles.

On y examine de près les débouchés sectoriels ainsi que les exigences relatives à la commercialisation, comme les règlements douaniers et tarifaires, la conversion au système métrique, et les codes à barres (CUP), autant de moyens de faciliter l'accès au marché australien.

On suggère entre autres d'intégrer du personnel australien aux efforts de commercialisation, d'établir une présence locale par entreprise conjointe ou par l'implantation d'un bureau local de vente ou de service, de faire appel aux services d'un agent ou d'un distributeur local et de démontrer que le produit ou le service s'adapte aux besoins des Australiens.

Comme on le souligne, « toute compagnie aspirant à exploiter les marchés d'outre-mer, en l'occurrence le marché australien, doit inévitablement élargir ses connaissances dans le domaine du commerce international ».

Le matériel agricole, entre autres, illustre bien la nécessité d'adapter le produit aux besoins d'un marché en pleine croissance. Dans ce but, il est essentiel d'avoir un agent compétent ou une puissante compagnie de distribution pour contribuer activement à la commercialisation.

Plusieurs secteurs offrant des débouchés intéressants sont abordés, entre autres :

- **Le matériel d'emballage et d'étiquetage** — La demande est forte. Il est possible de s'imposer sur ce marché avec du matériel d'emballage pouvant s'adapter à des industries comme l'alimentation, les produits pharmaceutiques et les confiseries.

- **Le matériel et les services de foresterie** — Il existe des débouchés pour les sociétés canadiennes disposées à s'associer avec les entreprises locales de pâtes et papiers. Les machines de scierie sont en grande demande. Il faut disposer d'un bureau de ventes régional pour répondre aux exigences des Australiens en matière d'entretien et de réparation.

- **Les instruments et les appareils de con-**

## En tête de liste

Cette liste regroupe les principales exportations du Canada en Australie en 1984, qui ont rapporté 364 millions de dollars. Cependant, l'ensemble de nos exportations vers l'Australie s'était élevé à 657,8 millions.

	(millions de \$)
1. Bois d'œuvre (résineux) .....	74,5
2. Pièces d'autos (sauf les moteurs) ..	61,7
3. Soufre .....	50,8
4. Papier journal .....	40,7
5. Pâte de bois et pâte similaire .....	36,1
6. Engrais et matières fertilisantes ..	28,6
7. Poisson (en boîte) .....	20,8
8. Machines et matériel de bureau .....	19,9
9. Autres produits chimiques inorganiques .....	15,6
10. Tracteurs .....	15,5

**trôle industriel** — En demande pour l'extraction minière et la fabrication de l'acier et de l'aluminium. Les secteurs de croissance comprennent les appareils de détection ou de mesure, les ordinateurs, les convertisseurs électroniques et les instruments et appareils d'affichage des données. La disponibilité d'un service d'entretien local est essentielle.

- **Le matériel électronique, les systèmes informatiques et les progiciels spécialisés** — Un marché particulièrement intéressant, encore aux premiers stades de l'informatisation. Les télécommunications par satellite ouvrent des perspectives extrêmement prometteuses.

- **Les produits des ressources naturelles** — On trouve des débouchés importants pour les produits primaires du bois, comme le bois de construction, les pâtes et papiers et les produits du papier, pour les produits chimiques comme le soufre et la potasse, pour les matières plastiques et les produits d'hygiène, ainsi que pour les produits de métal ouvré comme les pièces d'assemblage spéciales et les tuyaux.

- **L'agro-alimentaire** — Les produits alimentaires spéciaux présentent des possibilités, entre autres les confitures, les cerises et les asperges en conserve, les pois congelés, les haricots blancs et les haricots secs, les marinades et les condiments, de même que les porcs reproducteurs et les vaches lai-

tières, le sperme animal, les embryons pour transplantation et les produits de la viande (dont le porc).

- **Les produits de la pêche** — Bonnes possibilités pour accroître les ventes de turbot du Groenland, de poissons plats et de saumon fumé.

- **Pétrole et gaz** — Malgré un déclin récent, le marché australien reste à surveiller pour l'équipement de prospection, les études de faisabilité, les services techniques spécialisés, les modèles d'étude de gisements, les services spécialisés de traitement des données sismiques et les progiciels.

Ce rapport souligne également l'importance de la coopération industrielle pour élargir les ventes à l'exportation vers l'Australie, compte tenu des nombreuses similitudes dans le profil industriel de nos deux pays.

D'ailleurs, les compagnies canadiennes découvriront que la collaboration avec les entreprises australiennes, dans le cadre des permis d'exploitation, des échanges technologiques ou des recherches communes, pourra accroître leur chiffre de ventes à l'intérieur aussi bien qu'à l'extérieur du marché australien.

Elles découvriront également que, mise à part sa contribution à l'accroissement de leurs ventes, la coopération industrielle peut jouer un rôle primordial dans la mise en valeur de leurs nouvelles réalisations en matière de produits, de procédés et de techniques, et partant, peut améliorer le rendement de leurs services de vente et de commercialisation aussi bien au Canada que sur les marchés d'outre-mer.

Pour obtenir un exemplaire de ce rapport qui décrit également les programmes d'aide à l'exportation et qui contient une liste de renseignements utiles ainsi que les coordonnées des bureaux fédéraux et provinciaux de commerce partout au Canada, appeler sans frais le numéro des publications du centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures, 1-800-267-8488.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Australie, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1281.

## Des millions à un 'chercheur' d'épaves

Trois pays viennent d'accorder des contrats d'une valeur globale de 13,4 millions de dollars à une société spécialisée en technologie de pointe d'Ottawa, dont l'équipement de recherche et de sauvetage a permis de déterminer avec précision l'emplacement de l'épave du Boeing d'Air India qui s'est écrasé au large de l'Irlande plus tôt cette année.

La Canadian Astronautics Ltd. construira une station terrestre pour satellites de recherches et de sauvetage pour le Brésil, trois autres pour le Canada et elle se chargera de l'entretien de quatre autres stations qu'utilise la NASA.

La station brésilienne, qui sera située entre Sao Paulo et Rio de Janeiro, sera la première dans l'hémisphère sud. À elle seule, elle couvrira facilement la moitié du sud de l'Atlantique.

Le vice-président de la Canadian Astronautics, M. James Pocklington, rappelle que son entreprise avait contribué à retrouver l'épave de l'appareil d'Air India, lorsque la station terrestre de la compagnie, à Toulouse, en France, a capté le signal de la radiobalise de détresse de l'un des radeaux de sauvetage de l'avion.

Selon le président de la société, M. Jim Taylor, ces nouveaux contrats portent à dix le nombre de stations terrestres installées un peu partout au monde par sa compagnie.

Les satellites de recherche et de sauvetage aident à sauver des vies lors de catastrophes aériennes et navales en permettant de déterminer plus rapidement le lieu de l'accident, tout en réduisant les frais par l'élimination de longues recherches coûteuses.

## Agent 'double' chinois

Sinotrans, l'organisme d'État chinois pour le commerce extérieur, vient de nommer PANALPINA INC., de Toronto, son agent canadien exclusif pour l'ensemble du transport aérien de marchandises en provenance et à destination de Chine.

L'un des plus importants transporteurs mondiaux de marchandises, la PANALPINA, en collaboration avec Sinotrans, offrira aux exportateurs canadiens un accès rapide et économique à tous les grands centres chinois, un service de dédouanement rapide et un transport intérieur partout en Chine.

Pour plus de détails, communiquer avec M. H. Peter Merath, premier vice-président, PANALPINA INC., 100 University Ave., Toronto M5J 1V6. Tél.: (416) 593-1390.



Les mélanges pour boissons de la société Grantham Foods Ltd., de Vancouver, attirèrent de nombreux visiteurs.



Les fruits de mer canadiens de qualité, tels ceux de Connors, furent remarqués des acheteurs.

## ANUGA 85

Les innombrables fins gourmets ne s'étaient pas fait prier pour admirer et goûter la grande sélection des meilleurs mets qu'offrait le Canada lors du salon ANUGA 85 tenu le mois dernier à Cologne, en Allemagne de l'Ouest.

À titre d'indication du succès remporté par les produits alimentaires canadiens, le chiffre d'affaires des 28 sociétés canadiennes (dont 3 associations représentant 80 autres sociétés) qui participèrent au salon s'éleva à plus de 26 millions de dollars de ventes sur place, sans parler des ventes ultérieures prévues de 59 millions.

Parmi les produits canadiens les plus prisés par les quelque 200 000 visiteurs au salon figuraient les bleuets (myrtilles) sauvages, le sirop d'érable, les pizza, toute une variété de fruits et de légumes (haricots, riz sauvage), de la volaille, du miel, des confitures et d'autres fruits de mer.



La présence canadienne au salon de Cologne était bien en évidence dès l'entrée au pavillon.



Le ministre ouest-allemand de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Forêts, M. Kiechle, savoure le crabe des neiges canadien.



Les produits canadiens remportèrent un énorme succès auprès des fins gourmets au salon ANUGA 85.

## L'or noir coule à flots en Indonésie

Djakarta — Un groupe de sociétés canadiennes est allé sonder le marché le mois dernier au salon du pétrole et du gaz d'Indonésie pour revenir émerveillé des débouchés qui s'y sont révélés.

Les dix sociétés canadiennes représentées étaient plus que satisfaites des nombreux contacts effectués sur place, qui pourraient se traduire par des contrats de plus de 10 millions de dollars.

Qui plus est, ces ventes canadiennes ne touchent pas seulement des produits de plusieurs millions, comme les plates-formes de forage ou les navires, mais également des unités de contrôle maritime, des systèmes de survie et même un élément d'un projet d'amélioration des télécommunications de plusieurs milliards qui s'étale sur cinq ans.

L'Indonésie demeure le premier producteur de pétrole et de gaz naturel de l'Asie du Sud et le plus important producteur et exporteur de gaz naturel liquéfié au monde.



Le conseiller (Affaires commerciales) du Canada à Jakarta, M. R.C. Lee, épingle une feuille d'érable sur le ministre des Mines et de l'Énergie d'Indonésie, M. Subroto, lors du salon INDO ENERGY.

tateur de gaz naturel liquéfié au monde.

Une des nations asiatiques les plus stables politiquement et économiquement, l'Indonésie investit plus d'un milliard de dollars US par an en contrats d'exploration, offrant d'énormes débouchés commerciaux dans les secteurs du pétrole, du gaz, des mines et des énergies de rechange.

Tout indique que le marché restera très actif dans ce secteur au moins à moyen terme en Indonésie qui tire près de 75 % de ses revenus de l'exploitation des hydrocarbures.

Pour de plus amples renseignements sur les salons ou les débouchés commerciaux dans le sud-est asiatique, communiquer avec M. Neil Peacock, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF) ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1678; ou appeler le centre Info-Export.

## Marquez des points au salon américain

Dallas — Les exportateurs canadiens qui veulent marquer des points sur le marché américain devraient participer cet hiver au salon de la National Sporting Goods Association (Spring Show), à Dallas, au Texas.

Le salon offre aux petites entreprises canadiennes une excellente occasion de percer sur le lucratif marché américain des articles de sport.

Cet événement de trois jours, qui débutera le 31 janvier prochain, avait attiré l'hiver dernier près de 2900 exposants, dont 18 sociétés canadiennes, surtout du Québec et de l'Ontario, et plus de 10 000 visiteurs.

Au dernier salon, les produits canadiens les plus remarquables comprenaient les balles de golf, qui seront maintenant distribuées jusqu'à Singapour et en Australie, l'équipement de gymnastique, les canots, les chaussures, le matériel de camping et de plein air et les produits électroniques pour le conditionnement physique.

Les ventes canadiennes d'articles de sport sur le marché américain — à exploiter — sont à la hausse, passant de 58,3 millions de dollars en 1983 à 77,6 millions en 1984.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Richard Stephenson, consulat général du Canada à Dallas, au (214) 922-9806, télex 0073637 (DOMCAN DAL); ou appeler le centre Info-Export.



## Un salon à explorer en long et en large

**Houston** — Le printemps prochain, le Canada se prépare à rééditer son exploit de cette année au salon réputé le plus important au monde pour l'industrie d'exploration au large.

Le salon OTC 86 (Offshore Technology Conference) aura lieu du 5 au 8 mai prochain et le Texas se prépare à accueillir les acheteurs les plus importants de cette industrie.

Cette année, les sociétés canadiennes participantes ont réalisé à Houston des ventes sur place de plus de 7 millions de dollars, avec des ventes ultérieures prévues de 110 millions, une performance exceptionnelle que le Canada se prépare à surpasser à la prochaine rencontre.

Au cours des quatre jours qu'a duré l'événement, nos sociétés ont reçu quelque 650 demandes de renseignements sérieuses et elles ont trouvé une cinquantaine d'agents et de distributeurs pour leurs produits.

En plus des 36 entreprises canadiennes participantes, des provinces étaient représentées par un kiosque d'information, notamment Terre-Neuve et l'Alberta qui proposaient les produits de 14 et de 22 entreprises



respectivement.

Les produits et les services que l'on trouvera au salon comprennent des unités de forage, des brise-glaces, des services de levés océanographiques, des sous-marins, des moteurs diesel, des services techniques et de l'équipement conçu sur demande.

Cette année, les produits canadiens les plus populaires allaient des combinaisons de plongée et de survie aux montgolfières à grosses charges, en passant par les câbles métalliques, les bathyscaphes, les grues, les sous-marins téléguidés, les sonars à définition d'image en couleurs, les bouées « intelligentes » à énergie solaire et les hélicoptères.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.



Les sociétés canadiennes qui ont participé au salon OTC de cette année en sont revenues avec des ventes sans précédent.

## Cuisines et salles de bain font courir les Américains

**Philadelphie** — Philadelphie deviendra du 6 au 8 avril prochain la capitale des cuisines et salles de bain.

On s'y affaire déjà à préparer la prochaine édition du Kitchen and Bath Industry Show, le plus important salon du genre aux États-Unis, qui sera présenté au Philadelphia Civic Centre en même temps que la Multi-Housing World Conference.

La conférence et le salon de cette année avaient attiré à St. Louis (Missouri) près de

16 000 détaillants, rénovateurs, constructeurs, représentants de fabricants, propriétaires, architectes et spécialistes de l'habitation.

Le salon, où le nombre de visiteurs s'accroît de 25% par an depuis 1982, comptait cette année 13 exposants canadiens dont les ventes devraient s'approcher des 3 millions de dollars au cours de la présente année.

La popularité des produits canadiens pour cuisine et salle de bain auprès du consommateur américain s'est manifestée par près

de 700 demandes de renseignements sérieuses au cours des trois journées que durait l'événement qui a également permis à nos représentants de nommer ou de pressentir 25 agents et distributeurs.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

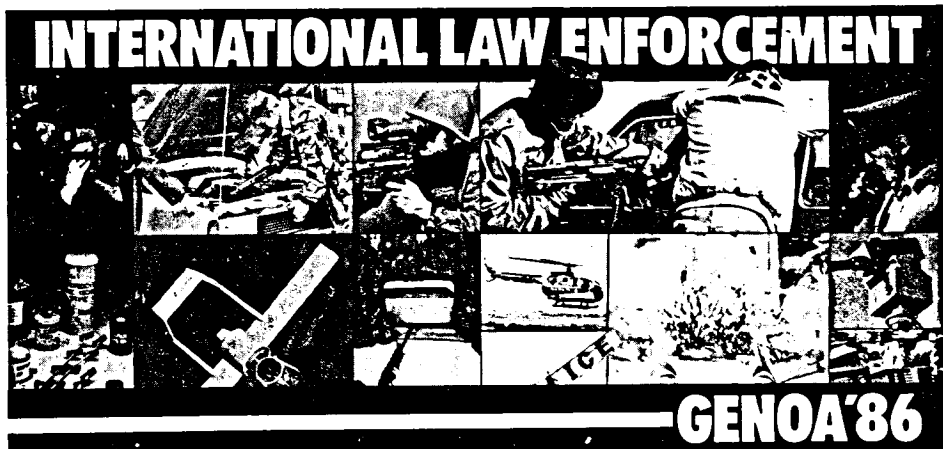
## Des possibilités de ventes explosives

**Gênes** — Si vous êtes à la poursuite de nouveaux débouchés à l'exportation, la conférence et le salon international de la sécurité publique (GENOA 86) offrent une excellente occasion de sonder ce marché de plusieurs milliards à l'échelle mondiale.

Les sociétés canadiennes spécialisées dans la mise au point et la production de produits et de services de sécurité auraient tout intérêt à assister au salon italien qui attirera, du 12 au 15 juillet prochain, des acheteurs et distributeurs implantés sur le marché international.

Au salon, qui sera axé sur l'application de la technologie de pointe pour contrer la montée du crime, les produits et les services exposés se regrouperont dans les secteurs des communications, des véhicules spécialisés et de transport, de l'équipement de surveillance, des systèmes de sécurité, des armes à feu, des produits pyrotechniques et explosifs, des systèmes de gestion de l'information et de l'équipement aérien et maritime.

On y trouvera également de l'équipement pour le contrôle des émeutes, du matériel de détection et de fouille, des appareils de gestion de la circulation, des systèmes de dactyloscopie, des vêtements protecteurs, du matériel de détection des narcotiques et de l'équipement médico-légal.



Parallèlement au salon, la conférence, qui accueillera de hauts responsables policiers et militaires des États-Unis, d'Europe et d'Interpol, permettra d'aborder entre autres sujets le crime organisé et les narcotiques, le terrorisme international, le renseignement dans les opérations douanières, la disposition des explosifs, l'aviation policière et le stress.

On attend plus de 1 500 exposants au salon,

le plus important du genre au monde, le ministère des Affaires extérieures comptant y parrainer une participation canadienne.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Contrat américain à l'Innotech**

L'Innotech Aviation Ltée de Montréal a obtenu une commande pour deux appareils de Havilland Dash-8 auprès de la Sierra Research Division de LTV Aerospace and Defense Company, de Buffalo (N.Y.) Le Dash-8 a été préféré au SF-340 de Saab Fairchild après une rigoureuse comparaison des caractéristiques d'ingénierie et de rendement de chaque appareil. Cette transaction, estimée à 16,6 millions de dollars, porte à cinq le nombre de Dash-8 pour hommes d'affaires, commandés à Innotech, le distributeur exclusif des produits de Havilland en Amérique du Nord.

**Entente forestière chinoise**

Une société de Longueil, au Québec, vient de signer avec le ministère chinois des produits forestiers une entente de coopération en vue de soumissionner conjointement pour des projets forestiers partout dans le monde. En vertu de l'entente qui s'échelonne sur cinq ans, la General Woods and Veneers Ltd. et les services de consultation du ministère chinois collaboreront à des études de faisabilité et à la conception et l'ingénierie de scieries et autres projets forestiers en Chine, dans le tiers-monde et ailleurs. La société de Longueil décrochait récemment un contrat de consultation de 5 millions de dollars pour une nouvelle usine de laminage et de placage en Chine.

**La Northern Telecom en Turquie**

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient d'annoncer la signature d'un accord de financement de 204 millions de dollars qui devrait créer près de 6000 années-personnes d'emploi chez la Northern Telecom International Ltée et ses sous-traitants. Ce prêt appuie en effet un contrat de la société de Mississauga avec la Turquie, pour la deuxième phase d'un projet quinquennal de 320 millions de dollars. Le contrat prévoit la fourniture de matériel de commutation numérique, d'appareils téléphoniques et de services techniques connexes.

**Nouveau contrat pour la CAE**

L'armée américaine vient d'accorder à la CAE Électronique Ltée de Montréal un contrat de 11 millions de dollars pour la mise au point et la construction d'un système de simulation destiné au programme expérimental d'hélicoptère léger, afin d'évaluer l'efficacité d'équipages d'un et de deux hommes en situation de combat simulée. Cette commande suit de près un contrat de 1,7 million de dollars visant un système d'affichage monté sur casque.

# Suivez le guide vers les marchés internationaux

*(Suite de la première page.)*

traiter tout le monde sur un pied d'égalité et éviter toute discrimination.

Pour garantir l'élimination de pratiques discriminatoires à toutes les étapes du processus des achats gouvernementaux, l'Accord définit des exigences précises visant à rendre ce processus plus ouvert et transparent.

Ce prérequis indispensable à l'application de l'Accord oblige les signataires à publier leurs appels d'offres, à fournir des documents complets, à utiliser les mêmes critères d'admissibilité pour les entreprises nationales et étrangères et, de manière générale, à donner des explications complètes sur toutes les étapes du processus d'achat. C'est dans le guide que les exportateurs trouveront les explications pratiques leur permettant de tirer avantage des nouveaux débouchés ouverts par l'Accord.

Les signataires sont les États-Unis, la Communauté économique européenne (sauf la Grèce), le Japon, la Suède, la Norvège, la Finlande, la Suisse, l'Autriche, Hong Kong, Singapour, Israël et le Canada.

## Des exportations à « enregistrer »

*(Suite de la première page.)*

les additions. Dès qu'une vente est entrée dans la caisse enregistreuse, un écran affiche l'article vendu et l'on peut en tout temps vérifier l'état des stocks et des ventes.

Toutefois, le système fait plus que se donner des airs de technologie de pointe. Ainsi, alors que pour modifier une fonction dans la plupart des caisses enregistreuses électroniques, il faut extraire une pièce et l'échanger auprès du fabricant ou d'un représentant bien pourvu, avec le système Cashcom, il n'y a qu'à procéder à une simple modification du programme.

Comme le système Cashcom peut s'adapter à plusieurs usagers et offre plusieurs fonctions et programmes, il s'avère intéressant pour des chaînes comme Shakey's, Le Poulet Frit Kentucky, et Readmore Book.

Lorsque plusieurs magasins vendent le même produit, la direction n'a qu'à consulter un terminal pour vérifier la nature des ventes à chaque endroit et l'état des stocks.

Puisque Cashcom commercialise ce produit depuis peu, les ventes de la société n'ont atteint que 800 000 \$ au cours du dernier exercice. Mais vu que l'entreprise double en envergure aux six mois, cela laisse présager un avenir des plus brillants.

La société réalise 80 % de ses ventes à l'exportation, avec environ 1 % à destination de l'Europe et le reste vers les États-Unis. Selon M. Giglio, le marché est très vaste et c'est la raison pour laquelle la société participe au

Le Guide pratique de l'accord du GATT relatif aux marchés publics contient une description détaillée des objectifs et de la portée de l'Accord, des modalités d'application dans les pays signataires, indique comment se renseigner sur les lois et les règlements en cause et sur les appels d'offres.

On y trouvera également des répertoires de fournisseurs admissibles, les procédés d'achats gouvernementaux et les possibilités d'appel, les critères d'admissibilité pour les fournisseurs et les adresses et les numéros de téléphone des organismes chargés des achats gouvernementaux.

On peut obtenir un exemplaire du guide, ce qui comprend les mises à jour pendant quatre ans, moyennant 30 FS (environ 20 \$), en écrivant au secrétariat du GATT, Centre William Rappard, 154, rue de Lausanne, 1211 Genève 21, Suisse.

Pour plus de détails sur l'Accord et le guide, communiquer avec la Direction des affaires du GATT (EPG), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2749; ou appeler le centre Info-Export.

plus grand nombre possible de foires commerciales qui, ajoute-t-il, constituent un stimulant sans pareil pour les exportations.

Le ministère des Affaires extérieures parraine une participation canadienne à plus de 200 foires et expositions commerciales chaque année.

### Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).  
 Téléc : 553-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

PAI  
EA  
1016  
3+22  
DOCS C.1

# CanadExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 22

DEC. 2, 1985

## 'Moosehead'

### Call of Canadian wild hits U.S., U.K. pubs

A family-owned Canadian brewery is answering the "call of nature" for a growing number of beer drinkers on two continents.

With its own unique brand of home-spun wilderness, the Saint John, N.B. Moosehead brewery has belied its way into a fourth place ranking in the hearts of imported beer lovers in the United States.

Not content to rest in that lucrative pasture, Moosehead also has just released its product in the U.K. — banking on British pub-goers to adopt that same call of the wild that made the beer a virtual overnight success in the U.S.

In brewery circles, Moosehead has become THE success story, says Paul Loh-  
Turn to Page 6 — Campaign

## It was their best line . . . and the U.S. loved it

When it comes to exporting Canadian fish, Fishery Products International Ltd. (FPI) has some of the best lines in the world.

Whether it's developing products, finding marketing holes, studying tastes and trends, or conducting creative campaigns, the Newfoundland-based company knows how to make its products work.

Take its 'Sea Nuggets' for example.

The gourmet fingerfoods hit the American market in a big way last year, earning not only millions of dollars in revenue for the company, but also a flurry of awards for the imaginative marketing campaign.

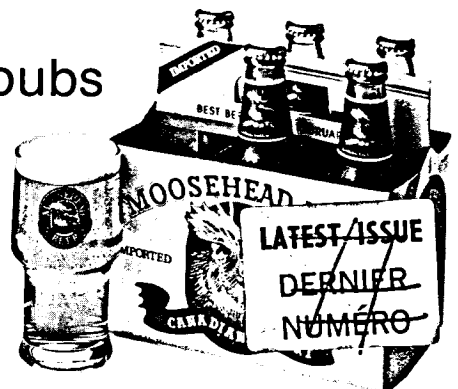
Sea nuggets are one-ounce pieces of groundfish covered in one of three types of breading or topping. They pick up on two recent trends in North American eating habits — the inclination toward more nutritional diets and the escalating popularity of finger foods.

However, Gary Tassinary, FPI Manager of Food Services in the U.S. and one of the leading forces behind the marketing campaign, seems even more excited about another FPI product recently introduced in the U.S. called Seafood Elites.

Turn to Page 6 — International

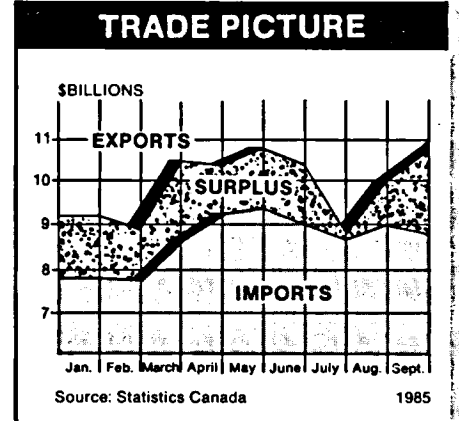
## The beat goes on

An increasing number of heart surgeons in Australia, France, England and Poland are calling on Canadian ingenuity in the operating theatre. The surgeons are using heart valves manufactured by a St. Hyacinthe, Que. company. Bio Implant Canada Inc. makes the life-saving devices from valves of porcine origin.



### New guide 'arms' exporters

## Countertrade impact growing in Canada's core sectors



Canadian exporters were back in the pink in September as our trade surplus ballooned to almost \$1.9-billion.

## Exporters enjoy near record sales

Canada's exporters continued their near record-breaking sales pace in September, moving more than \$10.7-billion worth of Canadian goods in world markets.

And although sales for the month were only marginally lower than May's record \$10.8-billion performance, the near \$1.9-billion trade surplus for September was a record-breaker.

The surplus — the value of exports over imports — was a major reversal of August's minimal \$272-million trade surplus.

Sales of Canadian agricultural products, energy commodities and automobiles were

Turn to Page 6 — U.S.

While preliminary findings of an investigation into the impact of countertrade on Canadian exports reports little visible effect yet on most commodity sales from this country, the practice is having a growing impact on Canada's capital equipment sales and services.

Last year it was estimated that countertrade, in one form or another, affected approximately \$600-million worth of exports from this country. Globally it affected as much as 10 per cent of world trade.

But while, in Canada's case, that represented only a scant 0.5 per cent of our total exports, the area it most affected was the core of Canada's industrial sectors.

Those sectors are primarily responsible for exports of such capital equipment and services as transportation — air, rail and urban; telecommunications, defence and other high-tech products, and energy.

Min. des Affaires Étrangères — Guide

### INSIDE:

- New trade guide says Canadian firms are missing the potential when it comes to contracts through at least one development bank ..... 2
- Its ability to deliver its export products wins award for a Cornwall, Ont. firm ..... 3
- Canadian building industry is gearing up for part in French building boom ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376

(In B.C. — 112-800-267-8376)

## Trade Watch

### Golden handshake

Canada and Ghana have signed a \$30-million management agreement for the rehabilitation of the state gold mining corporation. Under terms of the agreement, a Canada-Ghana mining group has been set up to reorganize and take full management control of the Tarkwa, Prestea and Dunkwa mines. The World Bank and the International Development Association are providing the \$30-million soft loan, repayable in 50 years with a 10-year grace period.

### Marketplace

**Athens** — Tenders have been issued by the Hellenic Public Power Corp. and the Hellenic Air Force for the supply of a number of products. The Power Corp., closing date Dec. 10, requires 32 static distance protection relays, while the Air Force, closing date Dec. 23, will procure 80 UHF/AM stations for use on the F-5A/4B aircraft. Post can messenger, at cost of \$45-\$50, complete set of tender documents to interested Canadian firms. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Egypt** — Port Said's Ministry of Maritime Transport, in a World Bank-financed project, is inviting specialized manufacturers to submit prequalification documents for the supply of rail-mounted container gantry cranes. Submissions should be received, not later than Dec. 7, by the Chairman, Port Said Port Authority, Ministry of Maritime Transport, 24 Mamoura, Tarh El Bahr, Port Said, Egypt. Telex: 63223 PORTA UN.

Also in Egypt, the Ministry of Reconstruction is inviting prequalification submissions for the study, manufacture, construction and management of electrified railway transit systems that will operate between Greater Cairo, Alexandria and New Amereyah. Submissions must be received by Dec. 12. Complete details available from Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Cairo** — A tender for the installation, inspection and maintenance of dry-type water meters has been issued by the General Authority for Greater Cairo Water Supply. Required are 1.5-million meters of 15 millimetre diameter and 500,000 metres of 20 to 80 millimetres diameter. Some meters are to be read directly, while the majority will be read through electrical transmitters to control panels. Post can forward complete documents, at cost, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Cairo, Egypt. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN). Closing date is Jan. 15, 1986.

## Export potential huge

# An ABC guide to opportunity through African bank group

Canadian companies are missing out on billions of dollars in potential contracts in Africa, according to the latest in a series of guides published by External Affairs.

The potential contracts are those financed by the African Development Bank (ADB) Group which, last year, granted loans totaling \$4.8-billion (U.S.).

But the potential is even greater than that, say officials at External Affairs' Africa Trade Development Division. By the year 2000, they suggest, projects financed by the Bank will be worth about \$15-billion.

The problem, however, says the guide, is that Canadian firms are not taking full advantage of the potential contracts available — perhaps because of lack of information on the Bank's operations.

To help rectify that situation, the guide, a virtual ABC of the ADB, details the procedures for awarding contracts and the opportunities offered by the ADB. It also gives Canadian consultants and suppliers a better understanding of the conditions necessary for successful bidding on potential contracts.

Companies wishing to take advantage of the contracts offered by the Bank, specifies the guide, should first consult the quarterly summary of the Bank Group's operations and its annual indicative lending program published in November each year.

(Copies are available through External's Africa Trade Development Division, GAT, tel: (613) 990-8133).

From that first important move, the guide provides step-by-step procedures to be followed, noting that, among other things:

- the personal relations aspect is essential to success in Africa;
- Canadian companies should form associations with their African counterparts;
- firms must be informed of projects well in advance of call for tenders to avoid decidedly competitive handicaps; and
- the commercial sections of Canadian embassies in Africa are there to assist wherever and however possible.

The procedures for the suppliers of goods, says the guide, are essentially the same as those followed by consultants. And a basic factor is reiterated.

"Canadian manufacturers should double their efforts to have their product become known and accepted, and also," says the guide, "to build a reputation for quality and professional service with African customers."

Canada's interest in the opportunities presented by ADB contracts, says the guide, is supported by a special contribution of \$7-million to the financial institution as part of the bilateral technical assistance fund which,



from 1984 to 1988, makes it possible to assign Canadian experts and consultants to Bank headquarters and to finance pre-investment studies on projects that may go into the Bank Group system.

The guide gives a concrete example of technical assistance/technology transfer by a Montreal company that was appropriate to Africa in the field of energy transmission.

The company's capacitive coupling system allowed villages along the electrical transmission lines to draw enough electricity for their own needs without increasing the project costs significantly.

Similar or other new technology, says the guide, could be integrated into ADB-financed projects in such fields as health, telecommunications or transportation.

Copies of a *Guide for Canadian Consultants and Manufacturers: Awarding of Contracts and Potential Opportunities with the African Development Bank* can be obtained by calling Info Export's publications line — 1-800-267-8488 (in B.C. — 112-800-267-8488).

## Pipeline to sales

Major opportunities for Canada's oil and gas industries have opened up in the People's Republic of China now that that country has decided to allow foreign interests to become involved in the exploration, development and production of its onshore resources, says *China Oil*, a new bilingual, quarterly magazine that provides information on policies, issues, developments and opportunities relating to the oil and gas industry in that country. The magazine is published in Hong Kong by a state-owned company of the People's Republic and distributed in Hong Kong, China, Southeast Asia, Europe, the U.S. and Canada. For information, contact Intermark Consultants Ltd. in Calgary. Tel: (403) 234-7345.

## Guide to help exporters cope with demands of countertrade

Continued from Page One

extraction, processing and generation equipment; agriculture and forestry equipment; and engineering and consulting services.

Federal trade officials, believing that exporters in those areas will continue to be affected most by countertrade's growth, have begun a drive to arm them accordingly.

External Affairs has published a **Canadian Countertrade Primer** for exporters, designed to take some of the mystery out of countertrade practices.

The guide, which includes a list of trading houses that play a key role in countertrade transactions — and that offer services in that area, provides a global and Canadian perspective on the growth and impact of countertrade. It also suggests ways that exporters might better cope with countertrade demands.

The primer also contains profiles of 44 countries where countertrade is currently practiced.

Countertrade, the primer points out, has

## How countertrade unlocked export doors for two firms

Countertrade was the key that unlocked major export deals in Europe for two Ontario manufacturing companies.

The deals that helped Vulcan Equipment, of Scarborough, and Capsule Technology, of Windsor, penetrate the marketplace with their products included counter purchasing a huge quantity of Polish coal and buying back products from machinery being exported.

Canadian trade officials in Warsaw say both firms' ability to adapt to market conditions by using countertrade led to their success.

In Poland, Vulcan Equipment secured a \$1-million order for tire repair equipment with a

**Where to learn ropes**

International trade, trading houses and countertrade will be focussed at a two-day seminar/workshop in Ottawa next month. Designed for export trade decision-makers, business managers and provincial and federal officials involved in the promotion of international trade, the Jan. 20-21 seminar will also cover such areas as market identification and penetration, shipping, insurance, border procedures, customs and documentation. Registration is \$450. For details, contact Jeannine Fauchon, Tel: (613) 598-4550 or write to the Algonquin Management Centre, Suite 801, 200 Elgin St., Ottawa K2P 1L5.

not had as much impact in Canada because of the predominance of U.S. and other OECD nations as markets for our goods. The predominance of food and raw material exports from Canada — which have not been subject to extensive countertrade measures, generally — has also lessened the impact of the practice here.

Trade officials, however, warn that if Canadian exporters are to remain competitive, they must be prepared to adequately address growing countertrade demands.

The Countertrade Primer is part of an information program being developed by External Affairs to help guide Canadian exporters through the intricacies of countertrade.

The primer is available through External Affairs' Info-Export Centre. Call the toll-free publications line — 1-800-267-8488 (in B.C., call 112-800-267-8488).

For more information about countertrade or trading houses, contact External Affairs' Trading House and Countertrade Division. Tel: (613) 996-1419.

countertrade deal for coal through a Danish trading house.

Vulcan's share of the deal was just a portion of a larger \$9-million package handled by the trading house. The coal was sold in Denmark and funds released to pay Vulcan and other partners. Normal after-sales service and training was arranged by the company on a regular commercial basis.

In the German Democratic Republic, Capsule Technology made a breakthrough with the sale of a hard gelatin capsule manufacturing plant for use in that country's pharmaceutical industry.

Not only did the sale represent the first such contract for a Canadian company in that market, but was also the first deal financed partially by an Export Development Corporation line of credit in the GDR.

In return for the order, Capsule Technology has agreed to buy back some of the products produced by its capsule machinery in that country and some other related equipment.

"For firms which have products or services in demand in Eastern Europe and can show a competitive edge over geographically-closer West European rivals," trade officials in Warsaw point out, "there is excellent scope for business."

They are quick to add, however, that the level of commitment by Canadian companies interested in that market must be high — "coupled with the virtue of patience."

## When it came to performance they chose C-Tech

The ability to deliver quality products — as required and on time — has earned a Cornwall, Ont. company a coveted export award.

C-Tech Ltd. was one of three companies, out of 1,500 suppliers throughout North America, to receive a 1985 Supplier Superior Performance Award by the Radar Systems Group of California-based Hughes Aircraft Company.

Dr. Dale Donalson, the group's director of quality assurance, said C-Tech was honored for its history of producing quality products, meeting schedule requirements, and realistically meeting performance and cost commitments.

"C-Tech is an outstanding example of the type of businesses Hughes is pleased to encourage," Donalson said.

The 130-employee company was selected for its work on the advanced synthetic aperture radar system (ASARS) program. ASARS is a high-resolution reconnaissance system carried on the TR-1 aircraft that currently is in production for the United States Air Force. C-Tech, for the past three years, has produced electronic sub-assemblies used in the ASARS ground stations.

Formed in 1969, C-Tech designs and manufactures low frequency electronic systems and is heavily involved in research and development in underwater acoustics.

## Israeli mission drums up sales

Investment opportunities, joint ventures, licensing and technology transfer agreements with interested Canadian companies were on the shopping list of a recent 12-member mission from Israel.

The food processing and agriculture technology team travelled across Canada under the sponsorship of External Affairs.

And according to trade officials, results so far have exceeded expectations, with five companies reported having made deals, including a planned investment in manufacturing a new generation of agricultural equipment in Ontario.

Last month's mission was organized by External Affairs under the recently introduced Technomart 85 Program — a model approach for attracting investment and new technology to Canada — in cooperation with Investment Canada, NRC, DRIE and provincial departments of Industry and Trade.

For more information on similar agreement opportunities with Israeli companies, contact David Wynne at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983; or call Info-Export.

## Paris electronics trade fair gives Canadians a world edge

Paris — A small group of Canadian electronics firms has walked away from this French capital with a new, higher international profile — and an anticipated \$5 to \$6-million worth of new business in the coming year.

The companies were part of the Canadian exhibit at Salon des Composants Electroniques 85, one of Europe's two largest electronics trade fairs, held here last month.

The firms were competing with some 1,260 electronic components and sub-assembly manufacturers from 30 other countries for a bigger share of global electronics components markets.

The industry in Canada currently produces more than \$5 to \$6-billion worth of components each year, exporting more than \$3.5-billion worth of those parts, mostly to the U.S., Britain and France.

In the process, Canada has also developed a major world presence in three key sectors of the electronics industry — telecommunications, defence and aerospace.

It was that reputation, along with the huge sales potential, that brought the group of eight to the Paris show.

Even for those firms just "testing the water," like Tectrol, of Downsview, Ont., business was brisk, to say the least.

"The interest among potential French customers was nothing short of excellent," according to Tectrol's engineering manager, Peter Treu, who also reported a broad cross section of buyer inquiries not only from Spain and other NATO countries, but also from the Middle East.

The other Canadian firms in Paris depend to a large extent on exports and were able to reinforce their position in existing markets as well as making new market connections.

The components industry in Canada, which has concentrated on specialized products, has been one of the most dynamic growth areas in the Canadian economy. It was for that reason the Paris show was targeted for



Peter Treu, right, of Tectrol Inc., Downsview, Ont. demonstrates his firm's advanced power switch systems to Alain Dudoit, minister counsellor, at the Canadian Embassy in Paris.

Canadian participation by the federal government.

For at least one of the firms in the Canadian contingent — Fisher Gauge, of Peterborough, Ont. — the fair represented a convenient and inexpensive way for it to show its zinc die casting products to the world.

"We've been taking part in these federal government sponsored trade shows since the beginning," said Tod Wilcox, the firm's executive vice president and chief operating officer.

"Sometimes, Canadian companies are afraid to get into exports. We took the export road and now we sell in 40 countries through 60 commissioned representatives in the Western World."

The Canadian exhibit was sponsored by External Affairs and the Department of Regional Industrial Expansion. External Affairs sponsors participation in more than 200 international trade fairs and exhibitions each year.

## Looking for new sales sources? Try the Nile

Cairo — Want to exhibit in style? Try the banks of the Nile.

That's where Canada will be promoting its products and services for the third consecutive year at what's been billed as the largest general trade fair in the Middle East, early next spring.

The Cairo International Trade Fair, slated for March 8-21, is already in its 19th year, attracting more than 50 countries — some, including Canada, have permanent pavilions.

A wide variety of products and services will be exhibited at the show, including agricultural products and machinery, irrigation, land reclamation, housing, construction equipment, urban transportation, telecommunications, health, tourism and hotels.

A group of 22 Canadian companies took part in this year's event, exhibiting a wide range of products from doors to farm equipment, micro-computers, locomotives, power generating equipment and consulting and banking services.

With close to 50 per cent of the population of the Middle East, Egypt — it imports some \$10-billion worth of goods and services each year — offers unique opportunities for Canadian exporters.

Next year's show gives Canadian companies an excellent chance to initiate or expand their trade relations in Egypt and to establish their presence for long-term prospects, by displaying and demonstrating products and services.

For more information on the show or details on how to participate, contact George Debbané at External Affairs' Africa and Middle East Program Division (GRP), Tel: (613) 990-5983; or David Wynne, Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-6983; or call Info-Export.

## \$38m export payoff expected from mission to Egypt

A recent Canadian agricultural commodities mission to Egypt could open up that country's market to Canadian exports, to the tune of some \$38-million during the coming year alone.

That's the estimated value of sales — from high quality bakery flour and corn to tallow and vegetable oils — which the six-member Canadian mission could reap from last month's trip to Cairo.

In addition to meeting senior officials from Egypt's departments of Supply and Agriculture, the Canadian team also had "fruitful discussions" with leading Egyptian business representatives from the private sector.

Other Canadian food products which were of interest to the Egyptians, included chicken offals and dark poultry meat, flaxseed and fish — fresh water grey mullet and West coast hake species.

Frozen samples of grey mullet submitted by Canadian team members passed all Egyptian tests and were declared acceptable for the Egyptian market — Egypt already imports European silver mullet species.

Following discussions between Canadian seed potato industry representatives and Egyptian officials, an agreement was reached to conduct field trials for Canadian seed potatoes in the Delta Valley.

This could clear the way for seed potato imports from Canada on a commercial basis by 1987.

Canadian technology and expertise was also high on the mission's agenda, with the Egyptians showing great interest in Canada's silo and storage facility know-how.

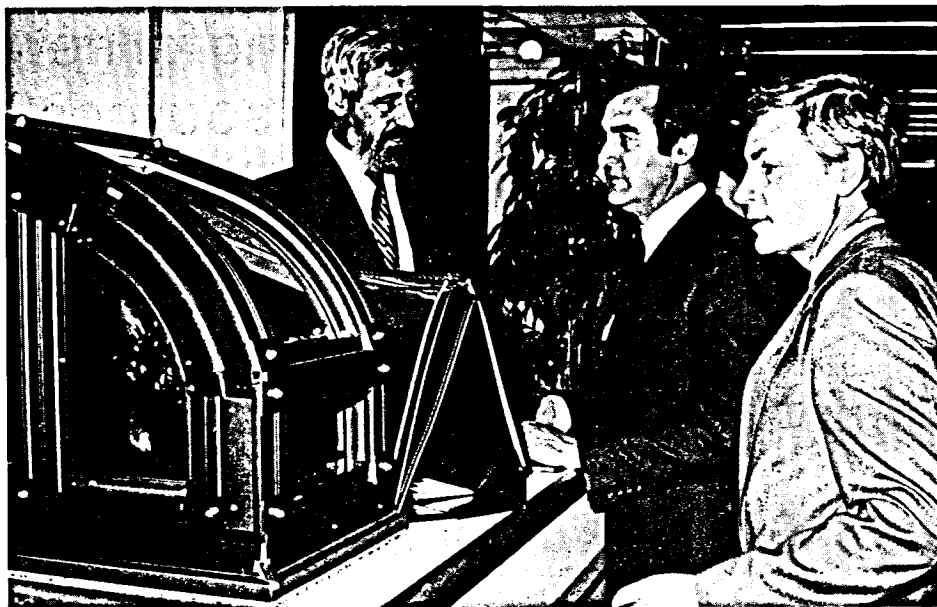
Discussions could lead to Canadian participation in silo projects in the Domietta Port

—in addition to existing CIDA sponsored projects — as well as providing training assistance in silo management in a new training centre to be opened in the Shobra region near Cairo.

The mission was a follow-up to Egyptian minister of Supply, Mohamed Nagui Shetla's recent visit to Canada.

During that visit, Shetla was reportedly so impressed with some of Canada's huge supermarkets that he requested that the Canadian mission include a supermarket design and technology expert — opening the door to further Canadian sale possibilities in that country.

For more information on the mission or agricultural and related trade opportunities in Egypt, contact Maher Abou-Guendia at External Affairs' Market Development Division (TAP), Tel: (613) 995-8192; or call Info-Export.



Canadian-built solariums, exhibited by Serres Solarium, of Granby, Que., were a popular attraction among European builders at last month's Batimat fair. Here, company president Francois Laroche, left, demonstrates his units to Canada's Ambassador to France, Lucien Bouchard, centre, and Rejean Frenette, commercial counsellor at our Paris embassy.

## Canada lays the groundwork for role in French building boom

Paris — Canadian building industry representatives were back in this French capital last month in hopes of laying the groundwork for a major renewal of building material sales in Europe.

And, according to trade officials, results were beyond their expectations and probably the best Canadian participation to date.

The industry representatives came to France for Batimat — the largest building materials show in the world. It attracted as many as 3,300 exhibitors from 35 countries and more than half a million visitors.

The Canadian exhibitors had more than just passing interest in the giant trade fair this year. Their mission was to attempt to prime a recent upswing in this country's building material sales in France.

For many of them that upswing has been a long time in coming.

Last year marked a low point in this country's sales of wood products to France. What once was a booming \$100-million-a-year business, diminished to \$49.6-million.

But it wasn't a case of Canada losing ground to world competitors in that market. It was the market itself that was shrinking — halving our materials sales there in only five years.

The market reduction was pegged directly to a severe slump in the French housing market. Without the same political priority as an impetus, housing starts in that country last year fell to a low of 283,000, about half the rate of a decade ago.

There was also a dramatic drop in the surface area of other construction in France, from a peak of 52 million square metres in the

early 1970s to 27.9 million square metres last year.

Rising sales of lumber, plywood and pulp in the first six months of this year have given new hope to Canadian building materials exporters to France. And industry officials say 1986 looks particularly good.

That's a prediction the seven Canadian exhibitors at the show would strongly support. They expect to write more than \$3-million worth of sales from the fair over the coming 12-month period.

And although a show of this type usually does not produce on-site sales, the Canadian team managed to sell more than \$700,000 worth of products on the spot.

Industry officials are also hoping for housing legislation changes in that country in the spring that could take the brakes off property investment. Sharp rises in the value of shares of major French construction companies on the Paris stock exchange, also point to that new optimism in the French building market.

Canadian exhibitors at Batimat featured a range of wall-panelling, mouldings, cabinets, flooring, window frames, and, for the first time in Europe, a variety of Brunite Wood products.

In addition to the Canadian stand, 20 other Canadian firms went to Batimat on their own but took advantage of this country's official presence to push their products.

For more information on similar shows in Europe — there are still a few places available for the Feb. 12-19 CONSTRUCTA 86 show in Hanover, West Germany — contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## General trade show planned in Algeria

Algiers — Exporters will have a chance to strengthen ties with Canada's best trading partner in Africa and the Middle East by participating in Algeria's major general trade show next spring.

The 22nd Algiers International Fair, slated for April 23-May 4, is expected to attract even larger crowds than last year's record attendance of more than 1.5 million visitors.

Canada was well represented among the 45 participating countries at this year's show, by a contingent of 19 companies — from small to large — from across Canada.

They displayed a broad range of goods and services, covering such sectors as telecommunications, agriculture, forestry, construction, transportation, engineering and training.

Canadian exports to Algeria reached \$452 million last year — from a mere \$3 million in 1970 — but there are still numerous trade opportunities to tap in this \$11-billion market, trade officials say.

As an indication of the market opportunities in Algeria, the Canadian contingent at this year's show expected to write more than \$100-million worth of business — mainly in transportation and hi-tech equipment — arising from the show over the next year.

For more information on the show or details on how to participate, contact Terry Brophy at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5984; Louise Fortin, Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 990-8134; or call Info-Export.

## U.S. medical fair offers sales potential

Tampa — Want to add a little sunshine to your medical equipment and computer exports South of the border, this winter?

Then try this Florida city. It's all set to host a Medical Technology Exhibition and Conference (MEDTECH 86), at the Curtis Hixon Convention Centre.

The Jan. 20-22 show will display a full range of medical equipment and services in cancer research, diagnosis and treatment including patient care products, biomedical products, laboratory equipment, surgical products, research and development products, medical services and pharmaceutical products.

In addition, the show will feature a complete range of management service products, from personal computers and micro and mini computers to software packages, data base management systems, PBX and telecommunications products, word processing systems and record retention and retrieval systems.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Fine at the Canadian Government Trade Office in Orlando, Florida, Tel: (305) 841-7337.

# Campaign built around the moose — a nice guy . . . but don't cross him

Continued from Page One

meyer, chairman of All Brand Importers Inc. of New York, and the man who masterminded the U.S. Moosehead campaign.

There are approximately 350 imported brands now in the U.S., Lohmeyer says. "When we started there (in 1978) there were 250. We moved from dead last to fourth — behind Heineken, Molson and Beck's — in five years. That's sort of unheard of."

The Moosehead campaign, initiated after exhaustive research which showed the U.S. had a "generally positive perception" of Canada and Canadian beer, concentrated on blue skies, snow-capped mountains, sparkling brooks and green forests.

"What the company had to do," says Stuart Strathdee, marketing manager for Moosehead, "was put together taste and a package that said Canada."

And, of course, there was the image of

the moose itself.

Strathdee says that, in focus-group studies, the animal came across with an image of "independence, strength, the king of the forest. A nice guy and friendly, but you don't cross him."

That image was supported by such advertising slogans as "the moose is loose" and "head and antlers above the rest." References to the beer being brewed "on the fringes of the Canadian wilderness" were obvious clinchers for U.S. beer lovers.

Although Saint John has never been viewed as a wilderness capital in Canada, officials of the brewery point to the fact that since you can still hunt game within the city's limits "it isn't totally unwilderness."

Most Canadians, however, have not shared in that bottled wilderness feeling since, due to provincial regulations, it's only available in New Brunswick, Nova Scotia and Prince Edward Island.

## International approach hooks sales

Continued from Page One

"Seafood Elites are the most exciting new seafood product I have seen in five years," he said, referring to it as an "affordable gourmet item."

Seafood Elites consist of cod or flounder fillets wrapped around mozzarella cheese and broccoli, wild rice with lemon, or spinach and cheddar. As frozen products, they

need merely be heated and served.

Tassinary says the product is particularly valuable in restaurants that lack the expertise to cook fine seafoods because they are simple to prepare, inexpensive and superior-tasting.

While FPI sells most of its exports to the U.S., it also seeks out less traditional markets through its offices in Great Britain and West Germany, as well as through an international bureau at the Newfoundland home base.

This energetic approach to international sales has ferreted out relatively untraditional markets such as whitefish in Australia, and high-quality, premium-pack cod and turbot fillets, as well as peeled shrimp, in Switzerland. The Swiss situation is unique in that the fish is packaged and sold at the retail level as a Canadian product rather than a European one.

"This accomplishes two things," according to Jim Winter, FPI's Manager of Corporate Affairs in Newfoundland. "It establishes credibility among European consumers for Canadian fish products, and it makes it easier to market our fish there the next time."

FPI is a large contributor to Canada's status as the world's leading exporter of fish and seafood, in terms of value, for the last seven consecutive years.

## Trade Digest

### Biotech signs two deals

Biotech Electronics of Lachine, Quebec, recently concluded two important agreements with a West German firm, Bosch-Siemens Hausgerate and an Australian-based company, Kemtron. The contracts are worth several million dollars. Biotech makes and distributes high efficiency air purifiers/ionizers, humidifiers and systems for controlling static electricity.

### Taiwan orders CAE simulator

An order valued at \$9.7-million represents the first sale by CAE Electronics Ltd. of Montreal to Taiwan, the company says. CAE will supply an Airbus Industries A300-B4 aircraft flight simulator to China Airlines Ltd. (Chinair) of Taipei. Also included in the sale are a Vital IV visual system, training, spares and tools, and test equipment. CAE is a leading manufacturer of flight simulators for commercial and military aircraft.

### Watts up!

Electricity exports from Canada to the United States in the first eight months of the year totalled 28.91 billion kilowatt hours, a 6.2 per cent increase over the 27.22 billion a year earlier, Statistics Canada reports.

### Offshore sales 'breakthrough'

Rolls-Royce Industrial and Marine Ltd. of Montreal has been awarded contracts worth \$13-million by divisions of Dresser Industries in the United States and Europe. One contract with Dresser (France) SA for an Industrial RB.211 gas compressor engine, say Rolls-Royce officials, represents a "notable breakthrough" into the Danish offshore market. The other contract, with Dresser-Clark, is for seven Industrial Avon engines which will be used for gas compression work in New Mexico and Egypt.

## U.S. still top buyer

Continued from Page One

major contributors to September's strengthening export performance — a performance that by the end of the third quarter had produced world sales of close to \$90-billion.

The U.S. remained this country's dominant market in September, buying 78.5 per cent of our exports for the month and supplying 70 per cent of Canada's imports for September. That monthly sales record of \$8.4-billion to the U.S., widened Canada's trade surplus with that nation to \$15.7-billion for the first nine months of the year.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. If you are not already receiving the newsletter and would like to be placed on the mailing list please fill in this form or call our toll free Info Export hotline 1-800-267-8376 (In B.C., 112-800-267-8376). For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Please mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

Info Export (24-hrs. toll-free) 1-800-267-8376. (In B.C. — 112-800-267-8376).

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

Bi-weekly circulation: 26,000

# Canada



CAI  
EA  
CICF  
V. 2722  
BOCSC1

8-78

# Canadexport

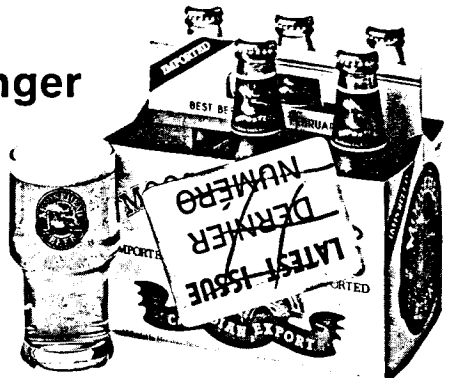
Affaires extérieures Canada External Affairs Canada VOL. 3 N° 22 LE 2 DECEMBRE 1985

## 'Moosehead'

### Une bière canadienne se 'mousse' à l'étranger

Une brasserie canadienne s'est donné comme mission d'étancher la soif des buveurs de bière sur deux continents. La Moosehead, une entreprise familiale de Saint-Jean (N.-B.), semble en bonne voie d'atteindre cet objectif. La Moosehead a déjà réussi à se hisser au quatrième rang des bières importées aux États-Unis. Mais les brasseurs, loin de

se reposer sur leurs lauriers, font maintenant le pari que leur produit connaîtra le même succès dans les pubs britanniques. Chez les brasseurs, le succès de la Moosehead représente un exploit enviable. Le président de la All Brand Importers Inc., de New York, M. Paul Lohmeyer, est le cerveau de la campagne américaine de pro-  
(Voir page 6: L'original.)

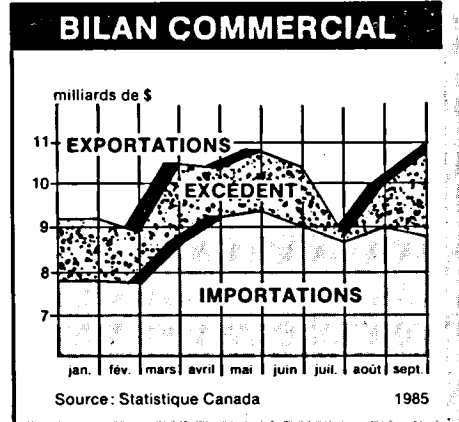


## Nouvelle vague de fruits de mer en vogue aux É.-U.

Lorsqu'il s'agit d'exporter du poisson, la firme Fishery Products International Ltd. (FPI) fait sensation. Qu'il s'agisse de la mise au point de produits, la découverte de créneaux, l'étude des goûts et des tendances, ou du lancement de campagnes de promotion, la compagnie de Terre-Neuve réussit fort bien à vendre ses produits dans le monde entier. À titre d'exemple, ses amuse-gueule, les «sea nuggets» ont connu un succès fracassant sur le marché américain l'année passée, rapportant à la compagnie non seulement des millions de dollars, mais aussi une avalanche de prix pour la campagne de promotion la plus originale. Les «sea nuggets» sont des morceaux de poisson de fond d'une once recouverts d'un des trois types de panure ou de garniture. Ils répondent aux deux dernières tendances des habitudes alimentaires nord-américaines: la recherche d'aliments plus nutritifs et la popularité croissante des amuse-gueule. Toutefois, le directeur des services alimentaires de la FPI aux États-Unis et l'un des piliers de la campagne de commercialisation, M. Gary Tassinary, est encore plus emballé par un autre produit récemment

## Nouveau guide à l'exportation

# Le commerce de compensation revient dans certains secteurs



Les conclusions préliminaires d'une étude sur l'importance du commerce de compensation dans les exportations canadiennes révèlent que cette pratique n'a encore qu'une faible incidence sur la vente de la plupart des denrées, mais qu'elle est de plus en plus présente dans le secteur des biens d'équipement. Ainsi, l'an dernier, on estimait à quelque 600 millions de dollars la valeur des exportations canadiennes touchées par une forme quelconque de commerce de compensation. À l'échelle mondiale, ce genre de transaction touchait presque 10% des échanges commerciaux. Même si le commerce de compensation ne représentait que 0,5% du total des exportations canadiennes, on constate qu'il se concentrait dans nos secteurs industriels clés. Ces industries sont avant tout axées sur l'exportation de biens d'équipement et de services dans des secteurs comme le transport aérien, ferroviaire et

Les exportations canadiennes ont bien remonté la pente en septembre pour produire un excédent de 1,9 milliard de dollars.

## Des ventes quasi record à l'étranger

En septembre, les exportateurs canadiens ont maintenu leur rythme à un niveau presque record, expédiant pour plus de 10,7 milliards de dollars de nos produits sur les marchés internationaux. Même si elles sont inférieures au niveau record de 10,8 milliards enregistré en mai, ces exportations ont permis de faire passer le surplus de la balance commerciale à 1,9 milliard pour septembre, une réalisation inégalée jusqu'à présent. Ce surplus, soit l'excédent des exportations sur les importations, constituait un progrès marqué par rapport au maigre surplus de 272 millions de dollars enregistré

(Voir page 3: Les mystères.)

(Voir page 6: Ça mord.)

## Ventes imbattables

De plus en plus de cardiologues comptent sur l'ingéniosité canadienne dans les salles d'opération de France, d'Angleterre, de Pologne et d'Australie. Ces cardiologues utilisent des valvules cardiaques fabriquées par la Bio Implant Canada Inc., une société de Saint-Hyacinthe, à partir de valvules d'origine porcine.

### DANS CE NUMÉRO :

- Mieux connaître la Banque de développement, c'est mieux saisir les énormes débouchés qui se présentent sur le continent africain ..... 2
- Une société de Cornwall remporte un prix américain ..... 3
- Nos composants électroniques brillent en la Ville-Lumière ..... 4
- Le Canada échafaude à Paris ... 5

(Voir page 6: Les É.-U.)

INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.)

## D'ICI ET LÀ

### Un accord d'or pour le Canada

Le Canada et le Ghana viennent de signer un accord de gestion de 30 millions de dollars, visant à relancer la société d'État responsable de l'exploitation de l'or au Ghana. En vertu de l'accord, un consortium minier Canada-Ghana réorganisera et contrôlera préférentiellement la gestion des mines Tarkwa, Prestea et Dunkwa.

### Marchés mondiaux

**Égypte** — L'Administration générale des eaux du Caire vient de lancer un appel d'offres pour l'installation, l'inspection et l'entretien de compteurs à eau de type sec: 1,5 million de compteurs pouvant accueillir 15 mm de diamètre et 500 000 compteurs pour diamètres de 20 à 80 mm. Certains compteurs seront à lecture directe, mais la majorité des données seront acheminées par des transmetteurs électriques à des panneaux de contrôle. L'ambassade canadienne peut transmettre les documents complets aux sociétés canadiennes prêtes à en assumer les frais. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire, Égypte. Téléx: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN). L'appel d'offres arrive à échéance le 15 janvier 1986.

**Égypte** — Le ministère de la Reconstruction invite les entreprises intéressées à se présenter avant le 12 décembre à l'étape de pré-admissibilité en vue de l'étude, de la fabrication, de la construction et de la gestion de réseaux électrifiés de transport ferroviaire qui relieront Le Caire, Alexandrie et New Amereyah. Pour tous les détails, communiquer avec l'ambassade du Canada.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. et la Hellenic Air Force viennent de lancer des appels d'offres. La Power Corp. invite, jusqu'au 10 décembre, les soumissions pour la fourniture de 32 relais statiques de protection de distance, alors que de son côté l'Air Force recevra jusqu'au 23 décembre les soumissions visant 80 postes UHF/MA destinés à des avions F-5A/4B. Les sociétés canadiennes intéressées peuvent obtenir tous les documents pertinents, à des frais de 45 à 50 \$, en communiquant avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Égypte** — Dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale, le ministère du Transport maritime de Port-Saïd invite les fabricants spécialisés à présenter des documents de pré-admissibilité en vue d'un appel d'offres qui visera des grues à portique pour conteneurs, pouvant circuler sur rails. Les soumissions doivent parvenir au plus tard le 7 décembre, à l'attention du Chairman, Port Saïd Port Authority, Ministry of Maritime Transport, 24 Mamoura, Tarh El Bahr, Port-Saïd, Égypte. Téléx: 63223 PORTA UN.

## Énormes débouchés à saisir

# Un nouveau guide raisonné sur les contrats accordés en Afrique

Selon le dernier guide publiée par le ministère des Affaires extérieures, les sociétés canadiennes sont en train de rater des contrats de plusieurs milliards de dollars, accordés en Afrique.

Il s'agit de contrats financés par la Banque africaine de développement (BAD) qui, l'an dernier, a accordé des prêts d'une valeur totale de 4,8 milliards de dollars US.

De plus, la Direction de l'expansion du commerce en Afrique, du ministère des Affaires extérieures, estime que d'ici à l'an 2000, la valeur des projets financés par la Banque atteindra les 15 milliards.

Malheureusement, les sociétés canadiennes n'exploitent pas les débouchés que représentent ces contrats, peut-être parce qu'elles connaissent mal le fonctionnement de la Banque.

Le guide tente donc de remédier à cette situation en expliquant en profondeur la BAD, avec un exposé détaillé des débouchés qu'elle offre et une explication de son processus d'octroi des contrats.

Avec ce guide, les fabricants et experts-conseils canadiens seront mieux armés pour présenter des soumissions et décrocher des contrats de la Banque.

On y apprend que les sociétés qui s'intéressent aux contrats de la BAD devraient tout d'abord consulter le résumé trimestriel des opérations du Groupe de la BAD, ainsi que son programme annuel de prêts publié, à titre indicatif, en novembre chaque année.

Une fois les possibilités du marché bien définies, le guide propose la démarche à suivre et offre de précieux conseils. Ainsi, il faut savoir qu'en Afrique il est essentiel de cultiver les contacts personnels pour obtenir des contrats.

Par ailleurs, les sociétés canadiennes ont tout intérêt à s'associer à leurs homologues africains pour augmenter leurs chances de réussite.

Elles doivent aussi se renseigner sur les projets bien avant le lancement des appels d'offres pour ne pas se laisser devancer par la concurrence. Enfin, elles peuvent obtenir aide et renseignements de la section commerciale de nos ambassades en Afrique.

On précise dans le guide que le même processus s'applique à la fois aux contrats visant des biens ou des services, tout en soulignant un facteur fondamental.

« Les sociétés manufacturières canadiennes doivent, d'une part, multiplier leurs efforts pour faire connaître et accepter leurs produits, et, d'autre part, se tailler une réputation enviable auprès de la clientèle africaine quant à la qualité de leurs produits et au sérieux du suivi qu'elles assurent. »



L'intérêt du Canada à l'endroit des contrats de la BAD se manifeste concrètement par une contribution spéciale de 7 millions de dollars à la Banque, dans le cadre du fonds canadien d'assistance technique bilatérale qui, de 1984 à 1988, permet l'affectation de spécialistes et d'experts-conseils canadiens au siège de la Banque et le financement d'études de pré-investissement de projets susceptibles d'entrer dans la filière des projets du Groupe de la Banque.

Le guide cite également un exemple concret de transfert technologique bien adapté au continent africain, dans le domaine du transport de l'énergie.

Le guide cite également un exemple concret de transfert technologique bien adapté au continent africain, dans le domaine du transport de l'énergie.

Il s'agit du système de couplage capacitif, mis au point par une société montréalaise, qui permet aux villages le long des lignes de transmission de recevoir une énergie suffisante à leur électrification, sans pour autant accroître considérablement les coûts du projet.

D'autres technologies nouvelles pourraient convenir à des projets financés par la BAD, par exemple dans les secteurs de la santé, des télécommunications ou des transports.

On peut se procurer un exemplaire du guide intitulé *Attribution des contrats et possibilités offertes par la Banque africaine de développement — Guide de l'expert-conseil et du manufacturier canadiens*, en appelant le service des publications du centre Info-Export, au 1-800-267-8488 (en C.-B., 112-800-267-8488).

## Ça gaze en Chine

La République populaire de Chine a décidé de permettre à des intérêts étrangers de participer à l'exploration, la mise en valeur et l'exploitation de ses gisements pétroliers, décision qui crée des possibilités très intéressantes pour l'industrie canadienne du pétrole et du gaz. Les sociétés canadiennes qui désirent se tenir au courant de la situation peuvent maintenant consulter *China Oil*, un trimestriel bilingue (chinois-anglais) qui fait le point sur les politiques, les problèmes, les développements et les débouchés dans l'industrie du pétrole et du gaz en Chine. Le magazine qui est publié à Hong Kong par une société d'État de la République populaire de Chine, est distribué à Hong Kong, en Chine, en Asie du Sud-Est, en Europe, aux États-Unis et au Canada. Pour l'abonnement, communiquer avec Intermark Consultants Ltd. à Calgary, au (403) 234-7345.

# Les mystères du commerce de compensation sont dévoilés

(Suite de la première page.)

urbain, les télécommunications, la défense et autres produits de technologie de pointe, l'équipement d'extraction, de production et de traitement de l'énergie et des ressources naturelles, les machines agricoles et l'équipement forestier, et les services de génie et de conseil.

Estimant que les exportateurs canadiens des secteurs en question resteront les plus touchés par la croissance du commerce de compensation, les responsables fédéraux ont entrepris des initiatives pour les préparer à mieux se servir de ces pratiques.

Le ministère des Affaires extérieures vient donc de publier un guide intitulé *L'Exportateur canadien et le commerce de compensation* pour démystifier ce genre de commerce.

Le guide, qui contient un répertoire des maisons de commerce qui jouent un rôle clé et qui offrent des services dans les transactions de ce genre, présente également une perspective canadienne et mondiale de la croissance et des répercussions du commerce de compensation, ainsi que des suggestions pour aider l'exportateur à mieux s'adapter aux exigences de cette nouvelle forme d'échanges.

On y décrit brièvement l'économie de 44 pays où se pratique actuellement le commerce de compensation.

# Le commerce de contrepartie ouvre la porte en Europe de l'Est

C'est le commerce de contrepartie qui a permis à deux manufacturiers ontariens de réaliser d'importantes ventes en Europe.

Les transactions qui permettent à la Vulcan Equipment de Scarborough et à la Capsule Technology de Windsor de percer ce marché prévoient le troc d'une énorme quantité de charbon polonais et le rachat des produits fabriqués avec l'équipement exporté.

Nos délégués commerciaux à Varsovie déclarent qu'en faisant appel au commerce de contrepartie, ces entreprises témoignent d'une capacité d'adaptation aux conditions du marché qui est à la base même de leur

## Atelier-commerce

Les échanges internationaux, les maisons de commerce et le commerce de compensation seront au centre des discussions à l'occasion d'un atelier-séminaire qui aura lieu à Ottawa les 20 et 21 janvier. Il s'adresse aux dirigeants, directeurs de sociétés et responsables fédéraux et provinciaux affectés à la promotion du commerce international. Les frais d'inscription s'élèvent à 450\$. Pour plus de détails, communiquer avec M<sup>me</sup> Jeannine Fauchon, au (613) 598-4550, Algonquin Management Centre, bureau 801, 200, rue Elgin, Ottawa K2P 1L5.

On souligne, dans le nouveau guide, que le commerce de compensation était jusqu'à maintenant peu connu au Canada parce que la majorité de nos exportations se dirigent vers les É.-U. et d'autres pays de l'O.C.D.E. De plus, les produits alimentaires et les matières brutes dominent nos exportations, produits qui, de manière générale, se prêtent moins bien au commerce de contrepartie.

Toutefois, les responsables fédéraux sont d'avis que si nos exportateurs veulent continuer de relever le défi de la concurrence, ils devront de plus en plus s'adapter à la croissance rapide du commerce de compensation.

Le guide est publié dans le cadre d'un programme d'information mis au point par le ministère des Affaires extérieures pour aider les exportateurs canadiens à s'y retrouver parmi les subtilités du commerce de compensation.

Il est distribué par le centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures, service des publications, tél. (sans frais): 1-800-267-8488 (en C.-B., 112-800-267-8488).

Pour de plus amples renseignements sur le commerce de compensation ou les maisons de commerce, communiquer avec la Direction des maisons de commerce et du commerce de compensation (TEH), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1419.

succès.

En Pologne, la Vulcan Equipment a obtenu une commande de 1 million de dollars pour de l'équipement de réparation des pneus grâce à une transaction d'échange pour du charbon, obtenue par l'intermédiaire d'une maison de commerce danoise.

La Vulcan participait ainsi à une transaction globale de 9 millions de dollars mise au point par la maison de commerce qui a vendu le charbon au Danemark afin de payer la Vulcan et les autres partenaires dans cette transaction. Par la suite, la société canadienne assurera la formation et le service après-vente selon les modalités commerciales habituelles.

En République démocratique allemande (R.D.A.), la Capsule Technology a réussi à s'imposer en vendant une usine de fabrication de capsules de gélatine rigide pour desservir l'industrie pharmaceutique de ce pays.

Ce contrat, en plus d'être le premier du genre pour une société canadienne sur ce marché, était également le premier à être financé en partie grâce à une ligne de crédit de la Société pour l'expansion des exportations en R.D.A.

En échange de cette commande, la Capsule Technology a convenu de racheter une partie des capsules produites par son usine est-allemande ainsi que de l'équipement connexe.

# Une société de Cornwall décroche un grand prix

La livraison de produits de qualité, et dans les délais requis, a permis à une société de Cornwall (Ont.) de se mériter en 1985 un prix de rendement supérieur à titre de fournisseur.

La C-Tech Ltd. était l'une des 3 entreprises, parmi 1500 fournisseurs en Amérique du Nord, à recevoir ce prix décerné par le Radar Systems Group de la Hughes Aircraft Company de la Californie.

Cette société, qui compte 130 employés, s'est distinguée par son travail dans le programme du système avancé de radar à ouverture synthétique.

Il s'agit d'un système de reconnaissance à haute résolution monté à bord de l'appareil TR-1, actuellement en production pour l'armée de l'air américaine. Depuis trois ans, la C-tech produit des sous-ensembles électroniques pour les stations terrestres du système.

Fondée en 1969, la C-Tech conçoit et fabrique des systèmes électroniques à basse fréquence et elle s'intéresse également de très près à la recherche et au développement dans le domaine de l'acoustique sous-marine.

# Une mission fait découvrir des ventes

Des possibilités d'investissement, d'entreprise conjointe, de licence et de transfert de technologie, voilà ce qui amenait récemment une mission de 12 représentants israéliens intéressés à mieux connaître la technologie canadienne de l'agriculture et de la transformation des aliments.

Les membres de la mission, parrainée par le ministère des Affaires extérieures, ont parcouru le Canada, les résultats dépassant déjà les attentes des organisateurs.

Déjà, cinq entreprises en sont arrivées à des ententes, entre autres un investissement en vue de la fabrication d'une nouvelle génération de machines agricoles en Ontario. Les autres accords touchent des secteurs comme l'équipement médical, la transformation des aliments et l'informatique.

Cette mission avait été organisée le mois dernier par le ministère des Affaires extérieures dans le cadre du nouveau programme Technomart 85, qui préconise une nouvelle approche pour attirer les investissements et les technologies nouvelles au Canada, et auquel collaborent Investissement Canada, le C.N.R.C., le MEIR et les ministères provinciaux de l'industrie et du commerce.

Pour de plus amples renseignements sur les possibilités d'ententes du genre avec des sociétés israéliennes, communiquer avec M. David Wynne, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6983; ou appeler le centre Info-Export.

## Le Canada participe avec éclat au salon de la Ville-Lumière

Paris — Un petit groupe de sociétés canadiennes d'électronique est revenu de la Ville-Lumière avec une nouvelle présence internationale et des perspectives de ventes de 5 à 6 millions de dollars pour la prochaine année.

Ces entreprises faisaient partie du contingent canadien au Salon des composants électroniques 85, l'un des deux grands salons spécialisés de l'électronique en Europe, qui s'est tenu à Paris le mois dernier.

Les sociétés canadiennes se mesuraient à environ 1260 autres fabricants de composants électroniques de 30 pays, dans l'espoir d'accroître leur part du marché mondial de l'électronique.

Même pour les entreprises qui ne faisaient que sonder le marché, comme la Tectrol, de Downsview (Ont.), les résultats ont été des plus encourageants.

Selon le responsable de l'ingénierie de Tectrol, M. Peter Treu, les clients français éventuels ont manifesté énormément d'intérêt. Par ailleurs, il a reçu des demandes de renseignements sérieuses non seulement d'acheteurs d'Espagne et d'autres pays de l'OTAN, mais même du Moyen-Orient.

L'industrie canadienne des composants électroniques, axée sur les produits spécialisés, manifeste l'un des taux de croissance les plus impressionnants parmi les secteurs de l'économie canadienne. C'est pourquoi le gouvernement fédéral avait choisi d'organiser une participation canadienne — la première — au salon de Paris.

Pour au moins l'une des sociétés canadiennes, la Fisher Gauge, de Peterborough (Ont.), le salon offrait une occasion économique et commode de faire connaître ses moulages de zinc sous pression sur les marchés étrangers.

Le vice-président directeur général de la société, M. Tod Willcox, soulignait que son



*L'ingénieur en chef de la Tectrol Inc., de Downsview (Ont.), M. Peter Treu (à dr.) explique au ministre-conseiller (Affaires commerciales et économiques), M. Alain Dudoit, de l'ambassade du Canada à Paris, le fonctionnement des unités perfectionnées d'alimentation-commutation de sa compagnie.* entreprise participe depuis longtemps aux salons commerciaux parrainés par le gouvernement fédéral.

À son avis, les sociétés canadiennes craignent souvent de se lancer dans l'exportation. Quant à son entreprise, qui a décidé de se lancer sur cette voie, elle vend maintenant ses produits dans 40 pays.

Selon M. Willcox, le salon de Paris, comme la plupart des salons internationaux, permet d'établir des relations d'affaires intéressantes.

Le kiosque canadien était parrainé par les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale. D'ailleurs, le ministère des Affaires extérieures parraine une participation canadienne à plus de 200 foires et salons commerciaux internationaux chaque année.

## Nouvelles possibilités d'exportation en Égypte

Une mission canadienne du secteur agro-alimentaire revenait récemment d'Égypte avec d'excellentes perspectives commerciales qui pourraient se traduire par des exportations canadiennes de l'ordre de 38 millions de dollars pour la prochaine année seulement.

Les démarches entamées le mois dernier au Caire en prévision de ces transactions visent divers produits comme la farine de boulangerie de qualité supérieure, le maïs, le suif et l'huile végétale.

En plus de rencontrer des hauts fonctionnaires des ministères égyptiens des Approvisionnements et de l'Agriculture, les membres de la mission canadienne ont également eu des discussions fructueuses avec des gens d'affaires influents du secteur privé égyptien.

Les Égyptiens ont en outre manifesté de l'intérêt pour des produits canadiens comme les abats et la viande brune de poulet, la graine de lin et le poisson, entre autres le mullet d'eau douce et le merlu de la côte ouest.

La mission canadienne avait présenté des échantillons de mullet congelé, conformes aux normes égyptiennes d'importation, de sorte que ce poisson pourra maintenant être importé sur le marché égyptien où on trouve déjà de la carpe blanche, le cousin européen du mullet.

Ailleurs, après discussion entre des fonctionnaires égyptiens et des représentants de l'industrie canadienne des pommes de terre de semence, une entente a été conclue pour procéder à des essais de culture de pommes de terre canadiennes dans la vallée du delta du Nil, ce qui pourrait mener à des importations commerciales de pommes de terre canadiennes dès 1987.

La technologie et les compétences canadiennes figuraient également parmi les priorités de cette mission, les Égyptiens ayant manifesté beaucoup d'intérêt à l'endroit de la technologie canadienne de stockage et d'ensilage.

Ces discussions pourraient mener à une

## Des débouchés à 'cueillir' sur les bords du Nil

Le Caire — Le Canada participera pour la troisième année consécutive à la Foire internationale du Caire, qui a la réputation d'être la plus importante foire commerciale d'intérêt général du Moyen-Orient.

L'événement, qui en est déjà à sa dix-neuvième année, attirera du 8 au 21 mars des représentants de plus de 50 pays dont le Canada, un des exposants à y avoir un pavillon permanent, et un million de visiteurs.

Des produits des plus variés y seront exposés, entre autres des machines et des produits agricoles, du matériel d'irrigation et de mise en valeur des terres, du matériel de construction et de transport urbain, des appareils de télécommunication, des produits de santé et des produits pour l'industrie hôtelière et touristique.

Un groupe de 22 sociétés canadiennes était sur place cette année, avec un large éventail de produits allant des portes aux machines agricoles, en passant par les micro-ordinateurs, les locomotives, les génératrices d'électricité et les services bancaires et d'experts-conseils.

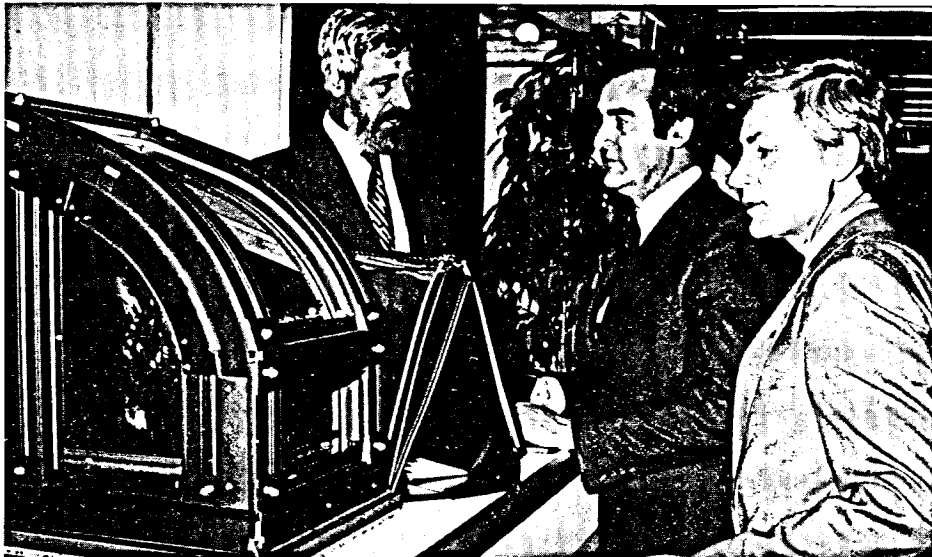
L'Égypte compte près de la moitié de la population du Moyen-Orient et importe chaque année pour environ 10 milliards de dollars de biens et de services, ce qui en fait un marché des plus intéressants pour l'exportateur canadien.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. George Debbané, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5983; ou avec M. David Wynne, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), au (613) 993-6983; ou encore appeler le centre Info-Export.

participation canadienne à la construction de silos pour le port de Domietta, en plus des projets actuels de l'ACDI, et d'une aide à la formation en gestion de silos au nouveau centre de formation qui doit bientôt ouvrir ses portes dans la région de Shobra, près du Caire.

Cette mission faisait suite à la récente visite au Canada du ministre égyptien des Approvisionnements, M. Mohamed Nagui Shetta. Suite à son étonnement face à la taille de certains supermarchés canadiens, le ministre égyptien a expressément demandé que la délégation canadienne compte un spécialiste de la conception et de la technologie des supermarchés, ouvrant ainsi la voie à d'autres débouchés en Égypte.

Pour de plus amples renseignements sur la mission et les débouchés agricoles ou autres en Égypte, communiquer avec M. Maher Abou-Guendia, Direction du développement des marchés (TAP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8192; ou appeler le centre Info-Export.



Serres Solarium Ltée, de Granby (Qué.) était l'une des sociétés canadiennes qui avaient attiré grand nombre de visiteurs au salon BATIMAT de Paris. Le président de la société, M. François Laroche (à g.) montre ses produits à l'ambassadeur du Canada en France, M. Lucien Bouchard (c.), et au conseiller canadien (Affaires commerciales) à Paris, M. Réjean Frenette.

## Le Canada échafaude ses ventes au grand salon français de la construction

Paris — Le mois dernier, des représentants de l'industrie canadienne de la construction revenaient de Paris avec bon espoir de participer à une reprise des ventes de matériaux de construction en Europe.

Les sociétés canadiennes étaient venues au salon BATIMAT, le plus important salon de matériaux de construction au monde, avec environ 3300 exposants de 35 pays qui ont attiré plus de 500 000 visiteurs.

Leur participation cette année — la meilleure jusqu'à date — témoignait d'un intérêt supérieur, car nos entreprises désiraient exploiter la relance qui s'est manifestée récemment dans nos ventes de matériaux de construction en France.

Pour plusieurs, cette relance se faisait attendre depuis longtemps. En effet, nos ventes de produits du bois sur ce marché étaient plutôt déprimantes l'an dernier, ce marché en pleine expansion de 100 millions de dollars par an étant tombé à 49,6 millions.

Cette diminution n'était cependant pas attribuable à une percée de la concurrence, mais découlait d'une diminution de l'envergure même du marché qui s'est traduite par une baisse de moitié de nos ventes en cinq ans.

La réduction provenait d'un ralentissement radical du marché de la construction domiciliaire en France, attribuable à l'abandon de la priorité politique auparavant accordée à ce secteur.

Néanmoins, la hausse des ventes de bois d'œuvre, de contre-plaqué et de pâte de papier au premier semestre a fait renaître l'espoir des exportateurs canadiens, les responsables de l'industrie estimant que 1986 connaîtra une reprise considérable.

Toutes les sociétés canadiennes qui participaient au salon partagent également cet avis, car elles s'attendent à décrocher des

contrats de l'ordre de 3 millions de dollars au cours de la prochaine année.

De plus, même si un salon du genre ne se prête pas tellement aux ventes sur place, la délégation canadienne de 7 sociétés a quand même réalisé des ventes directes de plus de 700 000 \$.

Les responsables de l'industrie française espèrent également que le gouvernement adoptera le printemps prochain de nouvelles mesures législatives qui stimuleront l'investissement immobilier. D'ailleurs, l'optimisme de l'industrie s'est manifesté par une hausse marquée des actions des grands constructeurs français à la Bourse de Paris.

Les sociétés canadiennes représentées à BATIMAT offraient un large éventail de revêtements muraux, de moulures, d'armoires, de revêtements de sol, de cadres de fenêtres et, pour la première fois en Europe, de produits Brunite.

Dans l'ensemble, les exposants canadiens ont reçu plus de 1300 demandes de renseignements sérieuses au cours des dix jours du salon, non seulement de la part de clients éventuels de France ou même d'Europe, mais également de marchés aussi divers que la Pologne, le Liban, l'Arabie Saoudite, Hong Kong, l'Australie, le Brésil et même le Canada et les États-Unis.

En plus du kiosque canadien, 20 autres sociétés canadiennes participaient au salon, tout en tirant avantage de la présence officielle pour promouvoir leurs produits.

Pour plus de renseignements sur les salons analogues en Europe (il reste encore quelques places pour le salon CONSTRUCTA 86 de Hanovre, en Allemagne de l'Ouest, tenu du 12 au 19 février), communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## La Foire d'Alger est un lieu de débouchés

Alger — Les exportateurs auront l'occasion de raffermir leurs liens avec le premier partenaire commercial du Canada en Afrique et au Moyen-Orient, en participant à la grande Foire internationale d'Alger.

La 22<sup>e</sup> édition de cette foire générale, qui aura lieu de 23 avril au 4 mai, devrait connaître un nouveau record de participation, soit plus de 1,5 million de visiteurs.

Le Canada était bien représenté cette année, parmi les 45 autres pays présents à l'événement, avec un groupe de 19 sociétés canadiennes d'un peu partout au pays.

Leurs produits et leurs services couvraient un large éventail de secteurs, entre autres les télécommunications, l'agriculture, la foresterie, la construction, le transport, le génie et la formation.

L'an dernier, les exportations canadiennes à destination de l'Algérie se sont élevées à 452 millions de dollars.

À titre d'indication des débouchés en Algérie, indiquons seulement que les sociétés représentées au dernier salon prévoient décrocher des contrats de plus de 100 millions de dollars au cours de la prochaine année, surtout dans les secteurs du transport et de l'équipement technologique de pointe.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Terry Brophy, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984; ou M<sup>me</sup> Louise Fortin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-8134; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Ventes médicales à l'État estival

Tampa — Cette ville de Floride accueillera du 20 au 22 janvier le salon et congrès MEDTECH 86, un événement axé sur la technologie médicale.

On pourra voir au Curtis Hixon Convention Centre un éventail complet d'équipement et de services médicaux dans les domaines de la recherche, du diagnostic et du traitement du cancer, y compris les produits de soins aux malades, des produits biomédicaux, de l'équipement de laboratoire, du matériel chirurgical, de la recherche et du développement, et des produits pharmaceutiques.

De plus, le salon présentera une gamme complète de produits et de services de gestion, allant des ordinateurs personnels et des logiciels intégrés aux systèmes de gestion de banques de données, en passant par des produits de télécommunication et d'installation d'abonné avec postes supplémentaires, sans oublier le traitement de texte et les systèmes de conservation et de consultation des dossiers.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Fine, Bureau commercial du gouvernement du Canada à Orlando (Floride), au (305) 841-7337.

**EN BREF**

**Bonne percée pour la Rolls-Royce**

Les filiales américaine et européenne de la Dresser Industries viennent d'accorder à la Rolls-Royce Industrial and Marine Ltd. de Montréal des contrats d'une valeur de 13 millions de dollars. Selon un porte-parole de l'entreprise montréalaise, le contrat accordé par la Dresser (France) SA pour un compresseur au gaz RB.211 Industrial représente une percée importante sur le marché maritime du Danemark. L'autre contrat, conclu avec la Dresser-Clark, touche 7 moteurs Industrial Avon qui serviront à la compression du gaz au Nouveau-Mexique et en Égypte.

**La CAE « simule » à Taiwan**

La CAE Électronique Ltée de Montréal vient d'obtenir une commande de 9,7 millions de dollars, la première en provenance de Taiwan. La CAE fournira en effet à la China Airlines Ltd. (Chinair), de Taipei, un simulateur de vol pour le A300-B4 d'Airbus Industries.

**La Biotech 'purifie' à l'étranger**

La Biotech Électronique de Lachine (Qué.) a récemment conclu deux accords importants avec, respectivement, une société ouest-allemande, la Bosch-Siemens Hausgerate, et une entreprise australienne, la Kemtron. Ces ententes représentent plusieurs millions de dollars. La Biotech fabrique et distribue des ionisateurs et purificateurs d'air à efficacité élevée, des humidificateurs et des systèmes de contrôle de l'électricité statique.

**Exportations électrisantes**

Au cours des huit premiers mois de l'année, le Canada a exporté aux États-Unis un total de 28,9 milliards de kilowatts-heures d'électricité, en hausse de 6,2%.

**Les É.-U. toujours en tête**

(Suite de la première page.)  
pour le mois d'août.

Les exportations canadiennes de produits agricoles, d'énergie et d'automobiles ont contribué pour beaucoup à ce redressement en septembre, portant nos ventes à l'exportation à près de 90 milliards de dollars pour les trois premiers trimestres.

Les États-Unis demeurent toujours notre principal client, recevant 78,5% de nos exportations en septembre, tout en fournissant 70% de nos importations. Septembre constituait également un mois record pour nos exportations vers ce pays, avec des ventes de 8,4 milliards de dollars, ce qui portait le surplus canadien dans nos échanges bilatéraux à 15,7 milliards pour les neuf premiers mois de l'année.

**CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.**  
**Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.**  
**Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.**  
**INFO-EXPORT (composez sans frais) 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.).**  
**Télex : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.**  
**Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.**

**L'original donne un grand coup « d'élan » à la vente de bière**

(Suite de la première page.)  
motion de la Moosehead.

Comme il le souligne, le marché américain compte maintenant quelque 350 marques de bière importée. Lors du lancement américain de la Moosehead en 1978, la nouvelle bière se classait au 250<sup>e</sup> rang, mais après cinq ans, elle occupe le quatrième rang, derrière Heineken, Molson et Beck's, une performance encore jamais vue.

La campagne de commercialisation de la Moosehead a été mise au point après une étude de marché exhaustive, qui révélait que les Américains ont en général une image positive du Canada et de la bière canadienne, axée sur le ciel bleu, les montagnes couronnées de neige, les rivières et les forêts.

Comme l'indique le responsable de la commercialisation pour la Moosehead, M. Stuart Strathdee, il fallait présenter un goût en une image évoquant le Canada.

La réponse, c'était l'original de l'étiquette.

**Ça mord sur les marchés mondiaux**

(Suite de la première page.)

lancé sur le marché américain sous le nom de « seafood elites ».

Selon lui, les « seafood elites » constituent le fruit de mer le plus attrayant qui ait été préparé au cours des cinq dernières années, le décrivant comme un produit fin à prix abordable.

Les « seafood elites » sont des filets de morue ou de flet enrobant du fromage mozzarella et du brocoli, du riz sauvage avec du citron ou des épinards et du fromage cheddar. Vendus congelés, il suffit de les réchauffer avant de les servir. En raison de leur préparation facile et peu coûteuse et de leur goût supérieur, ils sont particulièrement intéressants pour les restaurateurs n'ayant pas l'expertise nécessaire pour bien cuisiner les fruits de mer.

Alors que la firme FPI écoule la plupart de ses produits aux États-Unis, elle cherche également des marchés moins traditionnels par l'entremise de ses bureaux de Grande-Bretagne et d'Allemagne de l'Ouest, ainsi que de son bureau international à son siège de Terre-Neuve.

Grâce à cette attitude dynamique dans les ventes internationales, la compagnie a pu découvrir des marchés relativement peu traditionnels, tels les poissons de fond à chair blanche en Australie et les filets de morue et de flétan de première qualité ainsi que les crevettes décortiquées en Suisse. Par ailleurs en Suisse, bien que le poisson y soit emballé, il est vendu au détail à titre de produit canadien au lieu d'européen.

Selon le directeur des services généraux à Terre-Neuve, « le résultat est double: cela améliore la crédibilité des produits canadiens

Dans des études sur l'image évoquée par l'original, les réponses mentionnaient l'indépendance, la force, le roi de la forêt, un animal doux et amical, mais qu'il ne faut pas se mettre à dos.

Cette image était appuyée par des slogans publicitaires comme « the moose is loose » et « head and antlers above the rest », soutenus par des références au fait que la bière est brassée à la lisière des grands espaces sauvages canadiens.

Au Canada, même si Saint-Jean n'a pas la réputation d'être en plein cœur des forêts sauvages, on souligne cependant que l'on peut encore chasser à l'intérieur des limites de la ville, ce qui ne contredit pas tout à fait l'image mise au point par la brasserie.

Fait curieux, la plupart des Canadiens ne sont pas en mesure de « verser » dans cette vogue car les règlements provinciaux du Canada font que la Moosehead est distribuée seulement au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard.

de la pêche parmi les consommateurs européens et la commercialisation de notre poisson en sera plus facile la prochaine fois ».

La firme FPI contribue grandement à assurer au Canada pour la septième année consécutive, le premier rang mondial pour la valeur des exportations de poisson et de fruits de mer. En 1984, le Canada a exporté pour 1,6 milliard de dollars (511 024 tonnes) de produits de la pêche, dont la plus grande partie (80%) provenait de l'Atlantique.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Si vous ne recevez pas déjà le bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8376 (112-800-267-8376 en C.-B.). Pour tout changement d'adresse ou autre, prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.**  
(Also available in English)

ISSN 0823-3349

**Canada**

LA1  
EA  
216  
Vol. 3, #23

Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

# Canadexport

DOCS c 3

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 3 NO. 23

DEC. 16, 1985

Projected sales: \$113-million

## Canadian hi-tech caravan has winning hand in Vegas

**Las Vegas** — A caravan of Canadian high technology companies has added new lustre to this country's reputation as a leading-edge hi-tech nation with a series of major marketing coups in Nevada.

Representatives from 38 Canadian firms flew into this U.S. gambling capital late last month for COMDEX, the world's largest computer show.

And they had winning hands from the start.

The firms wrote orders for more than \$12-million worth of equipment at the five-day show and reported potential 12-month follow-up sales worth another \$113-million.

The Canadian contingent was battling heavy odds at the show, competing against more than 1,500 other world exhibitors for the favor of international buyers.



But for many of those buyers, Canada, in its three years of participation at COMDEX, has become a safe bet — thanks to the dependability of its hi-tech products.

As with last year's event, the lion's share of Canadian sales at the show went to one company, Array Technology Inc. of Markham, Ont.

With \$10-million worth of business at the show and another \$30-million projected for the following year, Array has already  
**Turn to Page 4 — COMDEX**

Chinese love clatter of Canadian hoofbeats See Page 5

AGCHINA85

## Grain export deal a 'coup' for Canada

A five-year export deal with the Soviet Union — worth potentially billions of dollars — has brought a flood of relief to Canada's drought-stricken grain farmers.

The deal, described by Canada's wheat board minister Charlie Mayer, as "very much a coup for Canadian farmers," calls for delivery of at least 25 million tonnes of grain to the Soviet Union.

The long-term agreement which takes effect Aug. 1, involves the sale of top quality wheat as well as some livestock feed grains. It replaces a current agreement with the Soviet Union which was due to expire next July.

Mayer said prices under the agreement will be negotiated from time to time throughout the life of the agreement.

The agreement comes in one of the most difficult years Prairie farmers have experienced in at least a decade.

Many have struggled through at least two consecutive years of drought, facing reduced prices for their grain due to record world production and stiffer competition for markets.

## Hark this Christmas message!

This Christmas, the sight of Canadian store shelves and counters crammed with goods and products from other countries, should send a very clear message to this country's business community.

That message, according to the vice

president of one of Canada's leading artificial Christmas tree manufacturers — Tinsel Inc. — is that they'd better recognize the vital importance of exporting.

"The conclusion is inescapable, at least for us," says Gerry Murphy. "If a medium-sized company like ours doesn't get into the export business, it will be in for a rude awakening five, 10 or 15 years down the road."

The Tinsel executive, whose Agincourt, Ont. firm also makes garlands, tinsel and children's kites, is thoroughly convinced his company's future — as is the future of many others — is inexorably tied to the export market.

"Our business has generally been done in the third and fourth quarters of the calendar year," Murphy points out. "This meant that we usually had to lay off people around Dec. 20 and rehire them in mid-April if we wanted to keep operating during that first quarter without affecting our domestic market."

"While exports only total five per cent of Tinsel's sales, the benefits are more than the numbers indicate. With exports we receive payment almost immediately on shipment. We can use that money to  
**Turn to Page 6 — Tinsel**

## EDC puts Canada on the money map

Canada's Export Development Corporation (EDC) has been named "Borrower of the Year" by Euromoney, of London, the influential journal of the world's capital and money markets.

It found that through innovative financing, EDC has been able to borrow at the lowest rates in the Euro-markets.

The award is significant to Canadian exporters because the interest rates that EDC pays on borrowed funds have a bearing on its profitability, and consequently, on its ability to remain competitive with the export credit agencies of other countries.  
**Turn to Page 6 — EDC has**

**INSIDE:**

- New market guide pinpoints opportunities for Canadian exporters 'willing to persevere' ..... 2
- Paris stock exchange adopts Canadian system ..... 3
- Canada ready to launch hi-tech roadshow in U.S. .... 4
- Canadian food industry exporters are making U.S. mouths water ..... 5

**Marketplace**

**Egypt** — Experienced grain silo operators are invited to submit proposals for the concession to study, finance, design, build and operate a large grain silo storage facility at Egypt's industrial zone port of Damietta. Silo capacity is from 500,000 to 1,000,000 tons. The terms of reference (TOR), providing complete details and proposal requirements, may be purchased for \$100 (U.S.) from the Research and Studies Organization, Ministry of Development, 2nd Floor, 1 Ismail Abaza St., Garden City, Cairo. Technical and sealed financial proposals, based on the TOR only, should be sent to the same address not later than Jan. 30, 1986.

**Stockholm** — Canadian companies have until Jan. 3 to indicate their interest in supplying, under a GATT procurement, a large quantity of ammunition to the National Swedish Police Board. Tenders for one million (7.65 mm) cartridges and 1.45-million (.22 long rifle) cartridges are to be sent out Jan. 9 for submission, not later than Feb. 11, to Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm, Sweden.

**Amman** — Canadian Embassy here can courier, at cost of \$50 (U.S.) and with billing later through External Affairs, tender documents to Canadian companies interested in supplying high voltage materials and bobbin insulators to Jordan's Irbid Electricity Co. Ltd. (IDECO). The tender, with a closing date of Jan. 13, 1986, is financed through the World Bank, Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Athens** — Post here can messenger, at cost of \$45-\$50, complete set of tender documents to Canadian companies interested in bidding on a range of electronic equipment for the Hellenic Telecommunications Organization. Among the items up for tender are 20 video display terminals; 45 microprocessor systems; 30 tape recorders for microcomputers; one optical character recognition system; and 40 24-channel FDM systems. Closing dates are between Dec. 20-24. Interested parties should contact the Canadian Embassy. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Syria** — The Syrian Petroleum Co. has issued a tender for the supply of gear reducers for use in surface pumping units that pump deep oil. Embassy in Amman, Jordan can courier, at cost of \$35, tender documents to interested Canadian companies for billing later through External Affairs. Closing date for receipt of tender is Jan. 13, 1986. Contact the Canadian Embassy. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Opportunities pinpointed**

**Italian marketplace competitive but worth testing for exports**

Although the Italian market is highly competitive with a battery of complex import regulations, there is good opportunity for Canadian exporters — particularly those who persevere and are willing to follow a few basic suggestions.

That's the advice offered in the latest in a series of market guides prepared by the Royal Bank of Canada. *Market Guide-Italy* notes that, in 1984, that country was Canada's eighth most important trading partner, with Canadian exports totalling \$578-million.

And, says the guide, despite the depreciation of the lira in relation to the Canadian dollar (which has served to curb Canadian exports) and despite a balance of trade in Italy's favor, worthwhile export opportunities exist in a variety of areas.

These include:

- security equipment and its components (closed-circuit television and fire early-warning systems, for example);
- nuclear reactor technology (Italy, notes the guide, imports up to 80 per cent of its energy supplies);
- telecommunications equipment;
- aero-engines and avionics equipment;
- forest products (lumber and plywood);
- fish (fresh, frozen and salted).

Italy also has an on-going number of coal infrastructure projects which require coal-handling equipment and systems, port development and transportation systems.

But to make a dent in the market, advises the guide, it is virtually essential to appoint an



agent or a local representative because that is the way Italian government agencies prefer to deal.

As well, it is imperative to have a knowledge of the European Economic Community rules of competition. Import duties have been eliminated within the EEC and a common external tariff has been adopted.

In addition to the latest guide on Italy, the Royal Bank has published 13 others, covering countries from Australia to Venezuela. Copies may be obtained from any of the Royal Bank's International Centres across Canada.

**How to tap into Japan — successfully**

Japan is a rich — but difficult — market to penetrate, but having a professional, business-type presence there is frequently the key to success.

That presence now is available to Canadian companies through the Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ), a private sector, non-profit organization established a little more than a year ago.

Described as "the first serious and planned effort by Canadian manufacturers collectively to enter the Japanese market," the FCMJ provides its members with a range of benefits.

These include, among others, research and advice on Japanese markets; assistance in selecting and following up with Japanese agents; assistance in negotiating sales and contracts; and establishing solid relations with local officials and major trading organizations.

To avoid conflict of interest and to better

serve its members, the FCMJ includes only one firm in any given product line. There is a limited subscription to the service and membership fees, which vary between \$25,000 and \$14,000 a year may be partially offset through External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD).

Detailed information on the FCMJ is available in Canada from the Senior Executive Vice-President, The Canadian Manufacturers' Association, One Yonge St., Suite 1400, Toronto. Tel: (416) 363-7261. Telex: 065-24693.

In Japan, contact Maurice W. Anderson, Director, Federation of Canadian Manufacturers in Japan, 3-50 Minami Azabu, 5-Chome, Minato-ku, Tokyo 106, Japan. Tel: 03-473-2265. Telex: (72) 02422632.

**Editor's note**

CanadExport will not be published over the Christmas holiday period. The next edition will be printed Jan. 13.



## Trade Watch

### U.K. opportunities highlighted

Market opportunities for Canadian exporters to Great Britain will be discussed by Roy McMurtry, Canada's High Commissioner to Britain, at a meeting of the Canadian Export Association in Kit-chener, Ont., Jan. 7. CEA president, Frank Petrie, also will speak on the association's role in furthering Canadian exports. Registration fee for the meeting/luncheon is \$25. Information available from Marcel Lapointe at the CEA in Ottawa. Tel: (613) 238-8888.

### Anti-frustration guide

Exporters and other business travellers can now avoid needless expense and frustration — caused by public holidays in countries they're visiting — with a handy guide that lists dates of public holidays in some 160 countries. The fourth edition "Public Holidays around the World '86" is available free from Swissair. Dedicated to the travelling business person, it supplements other Swissair publications on the Middle East, Africa, South America, the Far East and Eastern Europe. Copies are available from Swissair, 1253 McGill College Ave., Montreal H3B 2Y5. Tel: (514) 879-1330.

### Credit line to help sales

Canadian exporters can now get help selling goods and services to Colombia through a \$3-million (U.S.) line of credit signed by the Export Development Corp. and the Banco Royal Colombiano of Bogota. The credit line will support small and medium-sized sales, primarily to medium-sized Colombian companies. Canadian firms interested in taking advantage of the line of credit will be considered, on a case-by-case basis. The firms should contact their nearest EDC regional office, or headquarters, at 151 O'Connor St., Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

### Out — in the right field

In its first foray into the export field, an Edmonton, Alta. company has reached an agreement to sell up to \$100-million worth of natural gas to the United States. Sea Pines Petroleum Ltd. will export 100 million cubic feet of gas a day through to Dec. 31, 1986. The deal is with the U.S. Natural Gas Clearinghouse, a venture operated by Columbia Gas Brokerage Corp. and Morgan Stanley & Co. Inc., both of New York.

### Netherlands signs parts deals

Two contracts totalling \$3.6-million have been awarded to the Canadian Commercial Corp. (CCC) by its long-time customer, the Royal Netherlands Air Force, for the supply of J-85 aircraft engine components. Bristol Aerospace Ltd., of Winnipeg, will supply \$2.2-million worth of components, while equipment worth \$1.4-million will be supplied by Hawker Siddeley's Orenda Division, Toronto.

# Canadian Holsteins get a hand into the barnyards of Mexico

Three Canadian cattle exporters have received \$1.52-million (U.S.) in financing support for sales of 2,420 Holstein breeding cattle to five customers in Mexico.

The financing, through the Export Development Corporation, took the form of six allocations under a line of credit with Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext).

Four allocations supported sales by J.M. Walker Farms International Incorporated of Aylmer, Ont. The buyers and the amounts of the allocations were: Banco Nacional de Credito Rural/Banco de Credito Rural Centro Norte, S.A., Mexico, D.F., \$841,500; Gustavo Lomelin Guerra of Aquascalientes, \$133,000; Alfonso Samperio Lepe of Veracruz, Ver., \$202,300, and Jose Santos Mena Galaviz of Leon, Guanajuato, \$101,150.

Two allocations supported sales to Union

de Credito Industrial y Agropecuario de la Languan, S.A. de C.V., of Torreon, Coahuila. The exporters and the amounts of the allocations were: Kahn Bros. of Brooklin, Ont., \$142,800, and Clément Choinière Inc. of St. Alphonse de Granby, Que., \$102,000.

Breeding cattle are the only agricultural export that qualifies for EDC financing, which is designed to support sales of capital and quasi-capital goods and services (those financed on credit terms of one year or more).

For bulk exports of other agricultural commodities to foreign governments, and to private buyers under irrevocable letters of credit, the corporation recently introduced a new export credits insurance service which features insurance on credit for up to 360 days and fast turnaround times on credit approvals to make Canadian agricultural exporters competitive in world markets.

## Tunisian trade ties strengthening

Canada and Tunisia are eager to increase bilateral trade but to achieve that goal, says a Joint Commission of the two countries, the trade imbalance — heavily in Canada's favor

— must be reduced.

The Joint Commission, which convened recently in Ottawa, is exploring such avenues as increased investment programs, the creation of joint ventures and increased co-operation in export financing methods.

Fields of particular interest to Canadian exporters being explored, says the Commission, include telecommunications, computer science, hydraulics, health, agriculture and rural development, energy mines and manufacturing.

As well, the Commission is planning a series of export seminars and meetings next year in Canada to give Canadian companies a better understanding of trade relations between the two countries.

For more information on Canada-Tunisia trade, call Lionel Alain Dupuis of External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 990-6590, or Info Export.

## Lavalin lands largest-ever Soviet deal

Two contracts — one of which is the largest ever secured in the Soviet Union by Canadian contractors — have been awarded to divisions of the Lavalin Group of engineering companies.

The larger, \$200-million contract, was won by Partec Lavalin and will be shared with a firm from France and one from Germany. Partec Lavalin stands to earn one-third of the money made from the deal which calls for the building of a crude oil separation and gas processing plant.

The smaller, \$70-million contract, entirely in the hands of Lavalin, is for production and pipeline gathering systems, meter stations and an environmental monitoring system.

The total \$270-million award, says a Lavalin spokesman, is the result of two years of negotiations.

"We'd been negotiating with the Soviets since 1983 and it was an expensive undertaking to pursue," says Stephen Berbaker, "but we stuck with the negotiations to the bitter end."

Lavalin International also recently landed multi-million dollar sales to Algeria and the Republic of Kenya through financing assistance from the Export Development Corporation.

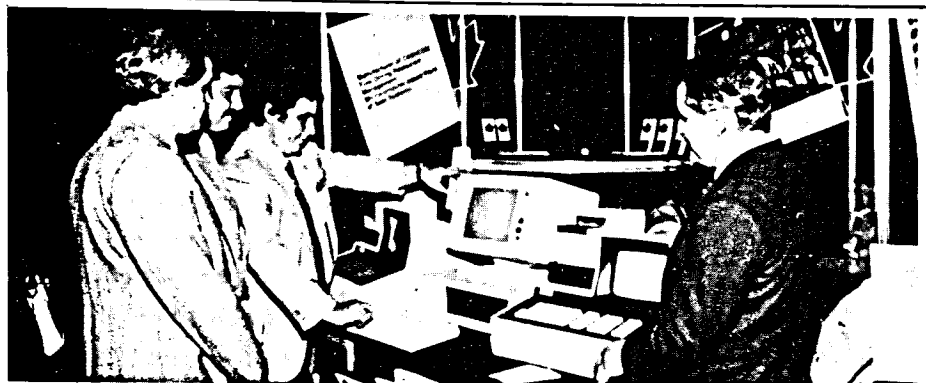
## The Paris Bourse to purr with CATS

Toronto's CATS is the cat's meow as far as the Paris stock exchange is concerned.

The Paris Bourse will pay more than \$1.1-million in licensing fees to use CATS, the Toronto Stock Exchange's Computer Assisted Trading System, the TSE has announced.

The TSE will process all trades in up to 50 active stocks traded on the Paris market for two to three years, at which time, with 150 CATS terminals installed, says a spokesman, the French will have the capability of processing the trades themselves.

CATS has been used, without modification, in trading more than \$30-billion worth of stocks in Canada since 1977.



Advanced Business Computer Systems of Windsor attracted a lot of buyer interest at COMDEX with its CASHCOM multi-purpose cash register system that also does bookkeeping, banking, inventory control and financial reporting.

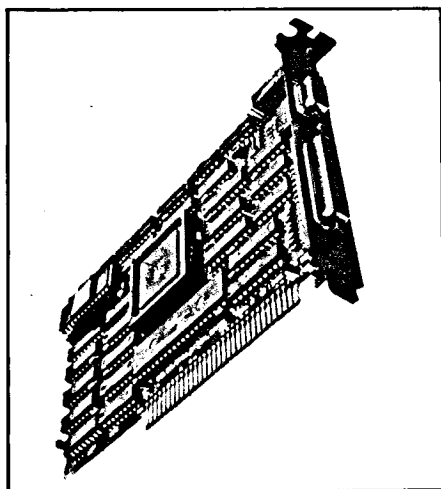
## COMDEX

### Canadian hi-tech products right on money in Vegas

Continued from Page One  
capitalized on this export boom by expanding production of its popular Graphics Solution and Color/Emulation Adapter, both IBM compatible.

Other popular Canadian products on display at last month's show included microcomputers, advanced telecommunications systems, office automation software packages, fourth generation language packages and mountain-tough microcomputer carrying cases.

New Canadian products well received by showgoers also featured a multiple-session manager, SIM/SESSION, by Simware Inc. of Nepean, Ont.; a sales and invoicing module and interface to LOTUS 1-2-3, by KIS Information Systems of Vancouver; BUSIBALANCE, a software accounting package from Computer Assisted Systems Inc. of Don Mills, Ont.; and CASHCOM, a



Array Technology's Color Emulator Adapter was one of two popular new products which produced record sales for the Markham, Ont. firm at COMDEX.



Peripheral interface products for microcomputers and "work-alikes" were exhibited to appreciative crowds by Interface Technologies Inc. of Toronto.

cash register that also performs bookkeeping, accounting, banking, inventory control and financial reporting, displayed by Advanced Business Computer Systems International Inc. (ABC Systems) of Windsor, Ont.

With the addition of a small device, CASHCOM can even alert authorities in the case of a robbery.

Another indication of the popularity of Canadian products at the show was the more than 3,500 serious inquiries fielded by this country's participants who also appointed 114 agents and distributors, with another 650 pending.

Overall, trade officials and participants alike, say the show marked the best Canadian participation to date.

For more information on similar shows or trade opportunities in the U.S., contact Keith Munro at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info-Export.

## Canada readies hi-tech best for U.S. roadshow

Santa Clara — When the hi-tech 'chips' are down, Canadian exporters are turning to California.

This Silicon Valley heartland community is first stop for the biggest Canadian hi-tech defense products roadshow to tour the U.S. in the last four years.

The 65-member Canadian team will have a rare opportunity — starting Jan. 12 — to meet with and match products to the purchasing requirements of some 500 U.S. companies in California — one of the most dynamic hi-tech markets in the world.

In addition to spending close to two days in Santa Clara, the week-long mission will also set up shop in Los Angeles and Anaheim, the site of the Jan. 21-23 AFCEA West 86 — Armed Forces Communications and Electronics Association — show.

Table top exhibits will be displayed at each location with Southern Arizona and San Diego buyers also being invited to meet mission members in Anaheim.

For more information on participating in the mission/show or attending AFCEA West 86 — External Affairs will be participating with an info booth — contact Doug Paterson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; Will Page at the Canadian Consulate-General in Los Angeles, Tel: (818) 449-9708; or call Info-Export.

## A 'spaceport' for exporters

Florida — Canadian companies interested in manufacturing and other commercial uses of space could give their sales prospects a boost by attending a space symposium here this winter.

Planned in part by NASA, the National Space Commercialization Conference — to be held in Orlando Feb. 2-3 — will feature a number of high ranking NASA officials.

These will include Kennedy Space Centre Director Richard G. Smith, Johnson Space Centre Director Gerald D. Griffin and Marshall Space Centre Director William R. Lucas.

Topics to be addressed include flying on the shuttle, future commercial space opportunities, maintaining the competitive edge, financing space ventures and the government's role and industry perspectives regarding commercial space policies.

An optional tour of the Kennedy Space Centre will be available following the conference.

For more information on the conference or details on how to attend, contact the organizers Harold Gray, tel: (305) 267-8028; Norm Perry, tel: (305) 867-7353; Annmarie Pittman, tel: (202) 639-4607; or call Michael Fine at the Canadian Government Trade Office in Orlando, tel: (305) 841-7337.

# China takes a shine to the Canadian cow

Beijing — Canadian cattle were the big attraction here as Canada's agricultural industry showcased its best at China's largest agribusiness exhibition and conference here last month.

Drawing more than 350 exhibitors from 17 countries, AG CHINA attracted some 100,000 visitors, including an estimated 20,000 to Canada's two pavilions.



Canada's 41 exhibitors representing 51 companies — for a total contingent of 95 business people and 22 federal and provincial officials — occupied 20 per cent of the total exhibit space, the largest of any country.

The highly successful show, according to trade officials, netted the Canadian contingent more than \$1.2-million worth of on-site business, with another \$8.6-million in sales expected over the coming year.

Biggest Canadian hits for the Chinese were Holstein cows and semen — several hundred head of cattle were sold on-site with further sales to follow.

Canadian cattle semen also produced the largest on-site purchase ever made by the Chinese.

Other Canadian products sold in Beijing or expected to be ordered within the next 12 months, included seeds and seed treatment



It was standing room only in the Canadian pavilions at AG CHINA last month. More than 20,000 visited the Canadian exhibits during the show.

equipment, grain storage containers, swine, agricultural machinery, and chicken-plucking machines.

In addition, the Canadian contingent received more than 500 serious inquiries, and some Chinese contacts have already been invited to Canada for a closer look at this country's products, services and management techniques.

During the week-long event, Agriculture Canada and three participating Canadian companies also gave a series of technical seminars which could further boost Cana-

dian joint venture and technical transfer possibilities in China.

Commented one satisfied Canadian exhibitor: "This is a very effective tool for marketing. As a result of this fair, we will be expanding our market in China and should increase our exports by 20 per cent."

For more information on similar shows or trade opportunities in China, contact Dan Mrkich at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 992-8077; or call Info-Export.

## Where to take aim for defense sales

Anaheim — Aiming for increased defense product sales? Then this city could be the place.

A massive range of products and services with military applications are to be showcased in a multi-national tri-service — land, sea, air and space — exhibition in this California city next spring.

The April 2-5 World Military Defense Exposition (MILDEX 86) is expected to attract experts and exhibitors from more than 30 countries — defense agencies, purchasing officials, procurement officers, security and paramilitary services, defense attachés and high level government and armed forces officials.

In addition to traditional military equipment — aircraft, armored vehicles, arms, missiles, ships and tanks — the show will feature a vast array of related products and services, including bridge building, construction equipment, demolition, power stations and underwater equipment.

For more information on the show or details on how to participate, contact the Canadian representative for MILDEX, Stuart P. Northrup, 404-420 Lewis St., Ottawa, Ont. K2P 0S9. Tel: (613) 233-1686; or Doug Paterson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911.

## A mouth-watering way to export

Cleveland — Want to beef up your food orders? Have a look south of the border.

That's where 33 Canadian companies exhibited their specialty products in the 13th annual Cleveland Food and Beverage Exposition, last month.

Canadian products displayed included perogies, cabbage rolls, pizzas, cookies, beer and ale, wines, syrups, other beverages, pâtés, frozen vegetables, fish and marinated herring.

Other Canadian delectables at the show ranged from crumpets and snacks to fondues, juice, meats, muffins, pasta, maple confectionery, bakery products and Chinese food.

Total sales by Canadian participants are expected to be in the \$2-million range, with at least half of the companies appointing permanent representatives for this region in the U.S.

Canadian food and beverage companies also took advantage of two other market opportunities in the U.S., earlier this fall.

In Buffalo, 47 of them were part of a Canadian solo food show — it attracted the largest number of participants to date.

With sales expected to exceed \$2-million over the following year, the Canadian group made even greater breakthroughs by appointing 25 local representatives for their products.

Appointing representatives, according to trade officials, is considered essential for companies wishing to develop U.S. regional markets on a continuing basis.



Canada's Consul General in Cleveland, Sydney Harris, left, puts Canadian loganberry juice to the test.

And that's exactly what another group of Canadian food and beverage suppliers was doing when it set up shop at the prestigious California Grocers' Association (CGA) show in Las Vegas.

Not only did the 21 Canadian participants pick up \$100,000 worth of sales at the show, they also reported prospects for an additional \$9-million worth of follow-up business over the next 12 months.

For more information on similar food shows in the U.S. — the 1986 CGA show will be staged at the MGM Hotel in Reno, Nevada, Oct. 3-6 — contact Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call Info-Export.

## Trade Digest

### EDC back N.Z. sales

Financing of \$1.44-million through the Export Development Corp. (EDC) will support sales by Quebec and B.C. companies to N.Z. Forest Products Ltd. of Auckland, New Zealand. Sandwell and Co. Ltd. of Vancouver, will supply \$1.36-million in services for the expansion and modernization of a pulp and paper complex and related sawmill, while Velan Inc. of Montreal will supply \$77,117 worth of process valves for the facility.

### J.A.K. wins UNICEF job

In stiff competition with firms from Britain, J.A.K. International of Mississauga, Ont. has won a contract through the Canadian Commercial Corp. to supply UNICEF with \$103,000 worth of tools and accessories for water well drilling equipment in Southeast Asia. The CCC, to the end of October, had brought \$640.8-million worth of business to Canadian exporters — 72 per cent of its stated \$900-million year-end goal.

### NBS gets sales picture

NBS Imaging Systems, a division of National Business Systems Inc. of Mississauga, Ont., has received contracts totalling \$10.2-million (U.S.) to supply photo identity drivers' licences for California and Arkansas.

### Nortel lands China deal

A first contract from a telephone company in China has been received by Northern Telecom Ltd. of Mississauga, Ont. While the dollar value of the contract, for the supply of three DMS-10 computer-controlled switches, has not been revealed, the sale, say company officials, represents a "significant" breakthrough into the Chinese market where, in a population of more than one billion, there are only three telephones to 1,000 people. That makes the market potential enormous.

### EDC backs \$23m sales

Sales to Indonesia and Trinidad and Tobago are being supported by up to \$23.7-million (U.S.) in financing through the Export Development Corp. Ottawa's Atomic Energy of Canada Ltd. will receive \$21.7-million (U.S.) to supply Canadian goods and services for the construction of a nuclear mechano electronics laboratory in Serpong, Indonesia, while up to \$2-million (U.S.) will be provided to Extel Communications (Canada) Division of NEI Canada Ltd. of Markham, Ont. for the supply of video telex terminals and related equipment to the Trinidad and Tobago Telephone Co. Ltd.

## EDC has major impact on markets

Continued from Page One

Euromoney found that EDC has had a major impact on the rapidly evolving Euro-note markets by helping to shift the market away from the traditional note issuance facility towards a U.S.-style commercial paper market.

The traditional way for corporations to reach investors in Europe until now has been to have the commercial banks underwrite the paper or provide standby credit.

But EDC says it decided that its own rating and the demand for short-term dollar securities from non-bank investors were both sufficiently strong that it could begin issuing the short-term notes directly to investors.

EDC retains three large, retail-based Swiss banks as agents which, by emphasizing placement of the paper with end investors, has permitted the corporation to borrow at considerably lower rates.

A number of governments and agencies and large private corporations are considering following suit as a result of the opening of this new market by EDC last spring.

EDC was also honored for its successful borrowing program in fixed rate markets, where it has raised the equivalent of \$1.6-billion in the past 20 months. Its innovative deals have been concluded in five different currencies and have been structured to allow EDC to manage risks and reduce costs.

## Tinsel plugs into export aid programs

Continued from Page One

finance our fall activities, and we no longer have to lay people off," Murphy says.

The company's Christmas trees are manufactured in Tinsel's Agincourt plant. They run from two-and-a-half feet to 12 feet in height, and can cost anywhere from \$4 to \$400.

In Canada they can be found in such outlets as The Bay, K-Mart, Towers, Woolco, Sears and Home Hardware. In fact, chances are that many artificial trees you see this Christmas — either at home or abroad — will be Tinsel products.

The trees are exported in containers to the U.K., the Caribbean, Australia and Japan. There is even a move afoot to get them into Germany, home of the original Christmas tree.

And what advice does Tinsel have for other companies anxious to crack foreign markets?

"Trade fairs are very good, Murphy says. "They're instant learning when you have

your competitors lined up within 100 feet of you. I went to Australia, saw their products myself and thought, 'I can do better than that'. I did, and got the business."

As a medium-sized company that can't afford to hire a marketing consultant in foreign markets to do basic research, Tinsel also uses government aid programs.

"They can give an indication of what's going on or an introduction," Murphy says. "There are a lot of services available besides the Program for Export Market Development (PEMD). They've been very helpful."

### Teklogix wins U.S. deal

Teklogix Inc., a Mississauga, Ont. company, has been awarded a \$1.6-million (U.S.) export contract through the Canadian Commercial Corporation. It already exports to Ireland and Hungary, and will supply the Defense General Supply Centre in Richmond, VA, with radio-linked data entry terminals. Because the firm is defined as a small business by the CCC, it will also be eligible to apply for the Corporation's "accelerated payment plan" which provides almost immediate payment. The plan allows small Canadian businesses — 100 employees and/or less than \$5-million in gross sales in its last fiscal year — to obtain payment within 15 days from date of receipt, by the CCC, of a valid invoice.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 Info Export 1-800-267-8376.  
 Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.  
 Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

Canada

# CanadExport

CAI  
EA  
2165  
2 # 23  
BOCS c.2

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 3 N° 23  
LE 16 DÉCEMBRE 1985

Des ventes prévues de 113 millions

## Le Canada a misé fort dans la capitale du jeu américaine

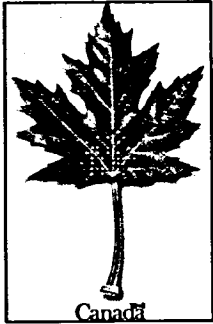
**Las Vegas** — Notre réputation internationale dans le secteur de la technologie de pointe a encore été rehaussée, grâce à une série d'exploits de commercialisation accomplis par un groupe de 38 sociétés canadiennes de ce secteur.

Les représentants de ces entreprises ont convergé le mois dernier sur la capitale américaine du jeu pour participer à COMDEX, le plus important salon mondial de l'informatique.

Et, dès le départ, ils avaient tous les atouts en main.

Pendant les cinq jours du salon, les sociétés canadiennes devaient se mesurer à plus de 1500 concurrents d'un peu partout au monde.

Néanmoins, leurs ventes sur place se sont chiffrées à plus de 12 millions de dollars et elles prévoient des ventes addition-



nelles de 113 millions au cours des douze prochains mois.

Pour nombre de visiteurs au salon, les produits canadiens, représentés depuis trois ans déjà à COMDEX, devancent leur concurrence grâce à leur réputation de fiabilité.

Tout comme l'an dernier, la part du lion est allée à une société, cette fois-ci la Array Technology Inc., de Markham (Ont.).

Avec des commandes de 10 millions de dollars au salon et d'autres de 30 millions prévues pour la prochaine année, la société

(Voir page 4 : COMDEX.)

## Des vœux tout de saison!

À cette époque de l'année, lorsque les rayons de nos magasins sont remplis de produits d'autres pays, nos gens d'affaires devraient mesurer l'importance du rôle de l'exportation dans l'économie canadienne.

C'est la leçon qu'en a tirée le vice-président de la Tinsel Inc., M. Gerry Murphy, l'un des plus importants fabri-

cants canadiens d'arbres de Noël artificiels.

À son avis, si une entreprise de moyenne envergure comme la sienne ne se tourne pas vers les marchés d'exportation, elle se prépare de très mauvaises surprises d'ici cinq, dix ou quinze ans.


La société d'Agincourt (Ont.) qui fabrique également des guirlandes et des cerfs-volants, réalisait la plupart de ses ventes au deuxième semestre de chaque année civile. Cela signifiait que l'entreprise devait mettre à pied des employés vers le 20 décembre pour les réembaucher à la mi-avril, afin de pouvoir continuer à fonctionner au premier trimestre.

Si les ventes à l'exportation ne représentent que 5 % du chiffre d'affaires de la Tinsel, les avantages qu'elle en retire sont cependant plus importants que cette proportion ne laisse paraître. Car les ventes à l'exportation sont payées presque au moment de l'expédition, permettant ainsi de financer les activités d'automne, de sorte que la Tinsel n'est plus obligée de procéder à des mises à pied saisonnières.

Les arbres de Noël fabriqués dans l'usine d'Agincourt mesurent de 2 pieds 6 pouces à 12 pieds, leur prix variant de 4 à 400 \$.

Au Canada, on les trouve dans des maga-

(Voir page 6 : L'alde.)

**Nos bestiaux font courir les foules en Chine**   
Voir page 5.

## Une « moisson » imbattable pour notre agriculture

Une entente évaluée à plusieurs milliards de dollars s'échelonnant sur cinq ans, conclue avec l'U.R.S.S., vient de donner un second souffle à l'industrie canadienne des céréales.

Selon le ministre d'État à la Commission canadienne du blé, M. Charles Mayer, « cette entente est de bon augure » pour les agriculteurs canadiens.

Le contrat, qui entrera en vigueur le 1er août, prévoit la livraison d'au moins 25 millions de tonnes de céréales à l'U.R.S.S., dont du blé de première qualité et des céréales fourragères. Il remplace ainsi le contrat actuel qui prend fin en juillet prochain.

Aux dires de M. Mayer, les prix couverts par l'accord seront renégociés durant la durée du contrat.

L'accord vient à point pour les agriculteurs des Prairies qui connaissent l'une des années les plus difficiles depuis au moins dix ans.

Nombre d'entre eux ont eu à faire face à deux années consécutives de sécheresse ainsi qu'à une baisse des prix suite à des récoltes mondiales records et à une concurrence très serrée de la part d'autres pays.

**DANS CE NUMÉRO:**

- Armés d'un nouveau guide, les exportateurs trouveront de bons débouchés sur le marché Italien ..... 2
- La Bourse de Paris adopte la corbeille de Toronto ..... 3
- La technologie canadienne fait des percées en Californie ..... 4
- Nos exportateurs ne font qu'une bouchée des É.-U. .... 5



**Grande première pour la S.E.E. en Europe**

L'influent journal londonien *Euromoney*, une autorité dans les marchés financiers mondiaux, vient de décerner à la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) du Canada le titre d'emprunteur de l'année.

La S.E.E. s'est mérité cette distinction parce qu'elle a pu emprunter aux taux les plus bas sur les marchés européens en faisant appel à des pratiques innovatrices de financement.

Il s'agit là d'une bonne nouvelle pour les exportateurs canadiens, car l'intérêt que paie la S.E.E. sur ses emprunts influence sa rentabilité et, par le fait même, sa situation concurrentielle par rapport aux organismes de crédit à l'ex-

(Voir page 6 : Innovations.)

INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376

## Marchés mondiaux

**Égypte** — Les sociétés fortes d'une expérience dans l'exploitation des silos à grain sont invitées à présenter des propositions pour l'étude, le financement, la conception, la construction et l'exploitation d'un important complexe de silos à grain dans le port de la zone industrielle de Damietta, en Égypte. La capacité des silos sera de 500 000 à 1 000 000 de tonnes. Les documents complets pour la soumission peuvent être obtenus pour 100 \$ US en communiquant avec la Research and Studies Organization, Ministry of Development, 2nd Floor, 1 Ismail Abaza St., Garden City, Le Caire. Les soumissions techniques et les propositions financières doivent parvenir à la même adresse au plus tard le 30 janvier 1986.

**Suède** — Les sociétés canadiennes ont jusqu'au 3 janvier pour manifester leur intérêt à l'endroit d'un appel d'offres, conforme aux règles du GATT, visant une quantité importante de cartouches destinées aux services suédois de police nationale. Les soumissions portant sur 1 million de cartouches de calibre 7,65 et 1,45 million de cartouches 22 long rifle devront être expédiées entre le 9 janvier et le 11 février au Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektinonen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm, Suède.

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization vient de lancer des appels d'offres pour de l'équipement électronique, entre autres, 20 terminaux à affichage vidéo, 45 systèmes à microprocesseur, 30 enregistreuses pour micro-ordinateurs, un système de lecture optique des caractères et 40 systèmes MRF à 24 canaux. Les soumissions doivent être présentées entre le 20 et le 24 décembre. Pour obtenir les documents complets, moyennant 45 à 50 \$, communiquer avec l'ambassade du Canada. Télex: (code de destination-601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Jordanie** — La Irbid Electricity Co. Ltd. (IDECO) de Jordanie vient de lancer un appel d'offres en vue d'acquérir des bobines isolantes et du matériel pour lignes à haute tension. Les soumissions doivent parvenir à l'IDECO au plus tard le 13 janvier 1986. Les sociétés canadiennes intéressées peuvent obtenir les documents pertinents en communiquant avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Syrie** — La société syrienne des pétroles vient de lancer un appel d'offres visant des démultiplicateurs pour les pompes de surface extrayant le pétrole en gisements profonds. Les soumissions doivent parvenir à la société au plus tard le 13 janvier 1986. Les entreprises canadiennes intéressées peuvent obtenir les documents par messagerie à des frais de 35 \$, facturés plus tard par le ministère des Affaires extérieures, en communiquant avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie.

## Guide sur l'Italie

# Un marché très concurrentiel qui offre encore d'excellents débouchés

Le marché italien est très concurrentiel et les importations y sont assujetties à des règlements complexes. Cependant, il continue d'offrir des débouchés aux exportateurs canadiens qui sont persévérants et prêts à suivre quelques suggestions fondamentales.

C'est l'une des conclusions d'un guide sur le marché italien publié par la Banque royale, où l'on apprend que l'Italie était en 1984 le huitième partenaire commercial du Canada, nos exportations atteignant 578 millions de dollars.

Comme le souligne le guide, malgré la baisse de la lire par rapport au dollar canadien, ce qui a rendu nos exportations moins concurrentielles, et malgré une balance commerciale favorisant l'Italie, il existe encore des débouchés intéressants dans plusieurs secteurs, notamment:

- Le matériel de sécurité et ses composantes (par exemple, la télévision en circuit fermé et la détection avancée des incendies);
- la technologie des réacteurs nucléaires (l'Italie importe jusqu'à 80 % de son énergie, souligne-t-on dans le guide);
- le matériel de télécommunication;
- l'avionique et les moteurs d'avion;
- les produits forestiers (bois d'œuvre et contre-plaqué); et
- le poisson (frais, congelé et salé).

L'Italie compte également plusieurs projets d'infrastructure houillère en cours, ce qui suppose des systèmes et de l'équipement de manutention du charbon, l'aménagement de



ports et des moyens de transport.

Toutefois, le guide souligne que pour percer sur le marché italien, il est à peu près essentiel de nommer un agent ou un représentant local pour répondre aux préférences des organismes gouvernementaux italiens.

Ce nouveau guide de la Banque royale est le quatorzième d'une série qui étudie des marchés aussi divers que ceux de l'Australie et du Venezuela. On peut s'en procurer un exemplaire à n'importe quel centre international de la Banque royale au Canada.

## Pour mieux percer le marché japonais

Le marché japonais est aussi riche que difficile à percer.

Une présence commerciale professionnelle constitue donc souvent la différence entre l'échec et la réussite et c'est ce qu'offre la Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ), un organisme privé à but non lucratif fondé il y a un peu plus d'un an, ouvert aux sociétés canadiennes.

La FCMJ constitue la première initiative sérieuse de concertation des manufacturiers canadiens pour percer sur le marché japonais.

Elle offre de nombreux avantages à ses membres, entre autres les résultats de recherches sur les marchés japonais, une aide pour l'établissement et le maintien de contacts avec des agents japonais, une aide à la négociation de ventes et de contrats et la création de liens solides avec des fonctionnaires locaux et d'importants organismes commerciaux.

Pour mieux desservir ses membres et ne pas susciter de conflit d'intérêts, la FCMJ ne comptera qu'une entreprise par type de produit, un nombre limité d'entreprises pouvant bénéficier du service. Selon l'ampleur des

services demandés, les frais de cotisation varient de 14 000 à 25 000 \$ par an.

Néanmoins, la cotisation des membres admissibles peut être réduite par une contribution du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires extérieures.

On peut obtenir des renseignements détaillés sur la FCMJ en communiquant au Canada avec le premier vice-président administratif, Association des manufacturiers canadiens, 1 Yonge St., bureau 1400, Toronto, M5E 1J9. Tél.: (416) 363-7261. Télex: 065-24693.

On peut également communiquer directement au Japon avec le directeur, M. Maurice W. Anderson, Federation of Canadian Manufacturers in Japan, 3-50 Minami Azabu, 5-Chome, Minato-ku, Tokyo 106, Japon. Tél.: 03-473-2265. Télex: (72) 02422632.

### Note de la rédaction

En raison des fêtes, le prochain numéro de *CanadExport* ne paraîtra que le 13 janvier.

## D'ICI ET LÀ

### Guide-vacances mondial

Pour vous faciliter la vie à l'étranger, on vient de publier un nouveau guide qui donne la date de tous les jours fériés dans quelque 160 pays. On peut obtenir sans frais la quatrième édition de ce guide intitulé *Public Holidays around the World '86* en communiquant avec Swissair, au 1253, av. du Collège McGill, Montréal H3B 2Y5, tél.: (514) 879-1330. Swissair offre également des publications complémentaires sur le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Amérique du Sud, l'Extrême-Orient et l'Europe de l'Est.

### Ventes en Colombie

Les exportateurs canadiens pourront vendre plus facilement leurs biens et leurs services en Colombie, maintenant que la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) a conclu une ligne de crédit de 3 millions de dollars US avec la Banco Royal Colombiano de Bogota. Cette ligne de crédit permettra surtout d'appuyer des ventes à l'exportation de petite et moyenne envergure. Pour profiter de cette ligne de crédit, communiquer avec la succursale régionale de la S.E.E. ou avec le siège social, 151, rue O'Connor, Ottawa, K1P 5TP. Tél.: (613) 598-2500.

### Pleins feux sur l'Angleterre

Le haut-commissaire du Canada en Grande-Bretagne, M. Roy McMurtry, décrira aux exportateurs canadiens les débouchés commerciaux du marché britannique, lors d'une réunion organisée à Kitchener (Ont.), le 7 janvier prochain, par l'Association canadienne d'exportation. Le président de l'Association, M. Frank Petrie, parlera également du rôle que joue son organisme dans la promotion des exportations canadiennes. Les frais d'inscription à ce déjeuner-causerie sont de 25 \$. Communiquer avec M. Marcel Lapointe, du bureau de l'Association à Ottawa, au (613) 238-8888.

### Ventes 'explosives' aux É.-U.

À sa première tentative sur les marchés extérieurs, une société d'Edmonton (Alb.) a décroché un contrat pour la vente de près de 100 millions de dollars de gaz naturel sur le marché américain. La Sea Pines Petroleum Ltd. exportera 100 millions de pieds cubes de gaz par jour jusqu'au 31 décembre 1986 à la U.S. Natural Gas Clearinghouse, de N.Y.

### Contrats aux Pays-Bas

La Corporation commerciale canadienne vient de signer avec l'Aviation royale des Pays-Bas, un client de longue date, 2 contrats d'une valeur totale de 3,6 millions de dollars pour la fourniture de pièces de moteur d'avion J-85. La Bristol Aerospace Ltd., de Winnipeg, fournira des composants évalués à 2,2 millions de dollars, tandis que de son côté, la division Orenda de la Hawker Siddeley, de Toronto, a décroché un contrat de 1,4 million pour de l'équipement.

## La S.E.E. ouvre la porte des étables mexicaines aux bestiaux canadiens

Trois exportateurs canadiens de bétail ont reçu un soutien financier de 1,5 million de dollars US de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), pour des ventes de 2420 têtes de bétail d'élevage Holstein destinées à cinq acheteurs mexicains.

Ce financement se subdivise en six affectations aux termes d'une ligne de crédit avec Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext).

Quatre affectations totalisant 1,3 million de dollars ont appuyé des ventes de J.M. Walker Farms International Incorporated, d'Aylmer (Ont.).

Deux affectations ont appuyé des ventes destinées à Union de Credito Industrial y Agropecuario de la Laguna, S.A. de C.V., de Torreon (Coahuila). Les exportateurs étaient Kahn Bros., de Brooklin (Ont.) et Clément Choinière Inc., de St-Alphonse de Granby

(Qué.), qui ont reçu 142800 et 142000 \$ respectivement.

Le bétail d'élevage est le seul produit agricole admissible au financement à l'exportation de la S.E.E., normalement réservé aux ventes de biens d'équipement ou de quasi-équipement et de services assorties de durées de crédit supérieures à un an.

Par ailleurs, la Société a récemment lancé un nouveau service d'assurance-crédits à l'exportation spécialement conçu pour appuyer les ventes de produits agricoles canadiens à des gouvernements étrangers, de même qu'à des acheteurs privés aux termes de lettres de crédit irrévocable. Ce service se caractérise par une assurance du crédit consenti pour un maximum de 360 jours et de rapides délais d'approbation de crédit, pour favoriser la position concurrentielle des exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux.

## Renforcer le commerce avec la Tunisie

Suite aux travaux de la Commission mixte Canada-Tunisie tenus récemment à Ottawa, les deux pays ont indiqué leur intention de renforcer leurs échanges commerciaux en leur donnant un meilleur équilibre.

Dans ce but, la Commission envisagera l'essor des investissements, la création d'en-

treprises conjointes et une meilleure coopération financière.

Au nombre des secteurs susceptibles d'intéresser les exportateurs canadiens figurent les télécommunications, l'informatique, l'hydraulique, la santé, l'agriculture et le développement rural, l'énergie, les mines et le secteur manufacturier.

La Commission envisage également de tenir l'an prochain, au Canada, une série de colloques à l'exportation afin de mieux renseigner les sociétés canadiennes sur les relations commerciales entre les deux pays.

Pour de plus amples renseignements sur les échanges commerciaux avec la Tunisie, communiquer avec M. Lionel Alain Dupuis, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-6590; ou appeler le centre Info-Export.

## Lavalin décroche des millions en Union soviétique

Deux divisions du Groupe Lavalin, une société de génie-conseil, viennent de décrocher des contrats en Union soviétique.

L'un de ces contrats est d'ailleurs le plus important jamais accordé par ce pays à des entrepreneurs canadiens. Ce contrat, d'une valeur de 200 millions de dollars, sera partagé entre Partec Lavalin et une société française et une société allemande.

Partec Lavalin aura le tiers des bénéfices du contrat pour la construction d'une usine de fractionnement de pétrole brut et de traitement de gaz.

Le deuxième contrat, d'une valeur de 70 millions de dollars, revient entièrement à Lavalin. Il touche des réseaux de production et de pipelines, des postes de mesure et un système de moniteurs pour l'environnement.

Selon un porte-parole de Lavalin, M. Stephen Berbaker, ces contrats d'une valeur globale de 270 millions de dollars sont le fruit de deux années de négociations coûteuses et acharnées.

Par ailleurs, un appui financier de la Société pour l'expansion des exportations a permis à Lavalin International Inc., de Montréal, de réaliser des ventes de plusieurs millions de dollars en Algérie et au Kenya.

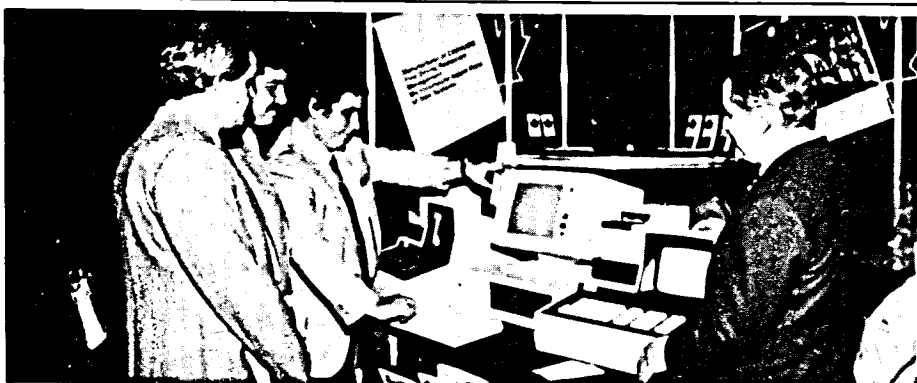
## Paris 'tombe' dans la corbeille de Toronto

CATS, qui remporte un énorme succès à Toronto, fera bientôt ses débuts... à la Bourse de Paris.

Il ne s'agit pas de la célèbre comédie musicale, mais plutôt du système CATS d'informatisation des transactions boursières, installé à la Bourse de Toronto.

La Bourse de Paris versera plus de 1,1 million de dollars en frais de licence pour traiter les transactions d'environ 50 titres pendant deux à trois ans. Le traitement se fera d'abord par l'entremise de la Bourse de Toronto jusqu'à ce que 150 terminaux aient été installés en France, ce qui permettra alors à la Bourse de Paris de traiter directement ses titres.

Le système CATS, installé en 1977, n'a pas été modifié depuis. Il a traité jusqu'à maintenant plus de 30 milliards de dollars en transactions au Canada.



La Advanced Business Computer Systems Inc., de Windsor, a attiré nombre d'acheteurs grâce à son CASHCOM, une caisse enregistreuse qui offre également des fonctions de tenue de livres, de comptabilité, d'opérations bancaires, de contrôle des stocks et de rapports financiers.

## COMDEX

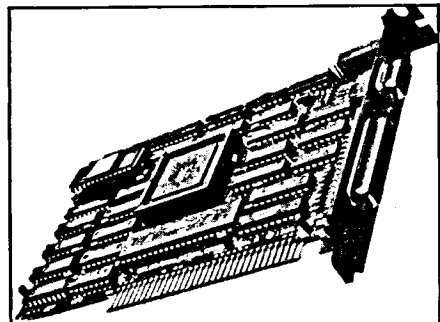
### Nos atouts à Las Vegas

(Suite de la première page.)

Array n'a pas hésité à profiter de cette manne à l'exportation pour accroître la production de ses populaires produits Graphics Solution et Color/Emulation Adapter, tous les deux compatibles avec les produits d'IBM.

D'autres produits canadiens en demande au salon le mois dernier comprenaient les micro-ordinateurs, les systèmes avancés de télécommunication, les progiciels de bureautique, les langages de quatrième génération et les coffrets ultra-résistants pour le transport des micro-ordinateurs.

Parmi les nouveaux produits canadiens bien accueillis au salon, citons le SIM/SESSION de Simware Inc., une société de Nepean (Ont.); un module de ventes et de facturation compatible avec le progiciel LOTUS-1-2-3, présenté par KIS Information Systems, de Vancouver; BU\$IBALANCE, un progiciel de comptabilité de la Computer Assisted Systems Inc., de Don Mills (Ont.); et CASHCOM, une caisse enregistreuse qui offre également des fonctions de tenue de livres, de comptabilité, d'opérations bancaires, de contrôle des stocks et de rapports financiers, un produit mis au point par



La carte émulateur-couleur était au nombre des deux nouveaux produits qui rapportèrent à la Array Technology Inc., de Markham (Ont.), des ventes records au salon COMDEX.



Des produits d'interface périphériques pour microordinateurs figuraient sur le stand très populaire de la Interface Technologies Inc., de Toronto.

Advanced Business Computer Systems International Inc. (ABC Systems), de Windsor (Ont.).

Un accessoire disponible en option permet même au CASHCOM d'alerter les autorités en cas de vol.

La popularité des produits canadiens au salon s'est manifestée d'autres façons, avec plus de 3500 demandes de renseignements sérieuses et la nomination de 114 agents et distributeurs, et la possibilité que 650 autres s'y ajoutent.

Dans l'ensemble, les organisateurs du kiosque canadien et les sociétés représentées sont d'avis qu'il s'agit de la participation canadienne la plus fructueuse à cet événement.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre ou les débouchés commerciaux sur le marché américain, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

## Un bon lancement en exportations

Orlando — Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux profits rattachés à l'exploitations de l'espace pourraient franchir un grand pas en assistant à un congrès qui aura lieu dans cette ville de Floride les 2 et 3 février prochains.

Ce congrès national sur les possibilités commerciales de l'espace est organisé en partie par la NASA, qui y déléguera plusieurs représentants de niveau supérieur.

Y participeront entre autres le directeur du centre spatial Kennedy, M. Richard G. Smith, le directeur du centre spatial Johnson, M. Gerald D. Griffin et le directeur du centre spatial Marshall, M. William R. Lucas.

Les sujets abordés comprendront le vol à bord de la navette spatiale, les perspectives d'avenir dans le commerce de l'espace, le maintien de l'avance concurrentielle, le financement des initiatives spatiales ainsi que le rôle du gouvernement et les perspectives pour l'industrie dans la politique commerciale de l'espace.

Après le congrès, ceux qui le désirent pourront visiter le centre spatial Kennedy.

Pour plus de renseignements sur le congrès ou la façon d'y assister, communiquer avec les organisateurs, M. Harold Gray, au (305) 267-8028; M. Norm Perry, au (305) 867-7353; M<sup>me</sup> Annmarie Pittman, au (202) 639-4607; ou encore téléphoner à M. Michael Fine du Bureau commercial du Canada à Orlando, au (305) 841-7337.

## Notre technologie en Californie

Santa Clara — Cette ville, en plein cœur de Silicon Valley, constituera la première étape d'une mission canadienne de produits de défense issus de la technologie de pointe, la plus importante aux États-Unis depuis quatre ans.

À partir du 12 janvier, les quelque 65 membres de l'équipe canadienne auront l'occasion de rencontrer les acheteurs de plus de 500 sociétés américaines et de montrer directement leurs produits en Californie, l'un des marchés mondiaux les plus dynamiques pour la technologie de pointe.

Après deux jours à Santa Clara, la mission s'installera à Los Angeles et à Anaheim, qui accueillera du 21 au 23 janvier le salon AFCEA West 86 (Armed Forces Communications and Electronics Association).

À chaque endroit, il y aura exposition des produits, les acheteurs de San Diego et du sud de l'Arizona ayant également été invités à rencontrer les membres de la mission à Anaheim.

Pour plus de détails sur la façon de participer à cette mission ou au salon AFCEA West 86 (où le ministère des Affaires extérieures présentera un kiosque d'information), communiquer avec M. Doug Paterson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou avec M. Will Page, consulat général du Canada à Los Angeles, au (818) 449-9708; ou encore appeler le centre Info-Export.



# Le Canada trouve un 'vache' de marché en Chine

Beijing — L'industrie agricole canadienne — et surtout le bétail — a fait fort bonne figure au plus important salon et congrès agricole de Chine.

AG CHINA, qui s'est terminé le mois dernier, a attiré plus de 350 exposants de 17 pays et quelque 100 000 visiteurs, dont environ 20 000 ont visité les deux pavillons du Canada.



Le contingent canadien, composé de 41 exposants canadiens représentant 51 entreprises, avec ses 95 gens d'affaires et 22 représentants fédéraux et provinciaux, occupait 20 % de la superficie de l'exposition, ce qui faisait du Canada le pays le mieux représenté.

Cette présence en force a porté fruit, puisque les sociétés canadiennes ont réalisé des ventes sur place de plus de 1,2 million de dollars, qui devraient être suivies de contrats de plus de 8,6 millions au cours de la prochaine année.

Les Chinois étaient particulièrement enthousiasmés par le sperme animal et les vaches Holstein du Canada, plusieurs centaines de têtes de bétail ayant été vendues séance tenante, tandis que d'autres contrats sont prévus.

Les ventes de sperme de bétail canadien constituaient le plus important contrat jamais conclu sur place, par la Chine, à l'occasion d'une foire.

Les autres produits déjà vendus ou qui



Les deux pavillons canadiens ont attiré des foules énormes — soit plus de 20 000 visiteurs — lors du salon agricole AG CHINA du mois dernier.

devraient l'être au cours des douze prochains mois comprennent les semences, les contenants pour le stockage du grain, les porcs, les machines agricoles et les plumiers mécaniques.

De plus, les exposants canadiens ont reçu plus de 500 demandes de renseignements sérieuses, de sorte que certains Chinois ont été invités au Canada pour étudier de plus près nos produits, nos services et nos techniques de gestion.

Au cours de la semaine qu'à duré l'événement, le ministère canadien de l'Agriculture et trois sociétés canadiennes ont également participé au congrès, avec une série d'expo-

sés techniques qui devraient stimuler les possibilités d'entreprise conjointe et de transfert de technologie canadienne en Chine.

Comme l'indiquait l'un des exposants canadiens, ce genre de foire est un outil de commercialisation très efficace. Il prévoyait élargir son marché en Chine et accroître ses exportations de 20 % grâce à sa participation.

Pour tout détail sur des salons similaires ou les débouchés en Chine, communiquer avec M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 992-8077; ou appeler le centre Info-Export.

## Une participation qui se défend bien

Anaheim — Si vous voulez passer à l'attaque sur les marchés d'exportation, le salon des produits de défense d'Anaheim est peut-être l'endroit qui vous convient.

Cette ville californienne sera en effet l'hôte de MILDEX 86, un salon mondial des produits de défense où l'on pourra voir, du 2 au 5 avril prochain, tous les produits et services ayant une application militaire terrestre, maritime, aérienne et même spatiale.

On y attend des exposants et des spécialistes de plus de 30 pays, dont la Chine.

En plus du matériel militaire habituel, on trouvera au salon un large éventail de produits et de services connexes, entre autres de l'équipement pour la construction, l'érection de ponts, la démolition, l'électricité et les activités sous-marines.

Les autres secteurs représentés comprendront la photographie aérienne, la technologie du camouflage, les communications, l'informatique, le contrôle des foules, la fibre optique, les services alimentaires, le laser, l'équipement médical, le radar, le sauvetage et la robotique.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Doug Paterson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911.

## Des exportations à bouchées doubles

Cleveland — Si votre entreprise du secteur alimentaire désire élargir ses horizons, pourquoi ne pas songer à nos voisins du Sud?

C'est ce qu'ont fait 33 sociétés canadiennes qui ont exposé leur produits au treizième salon annuel des aliments et des boissons de Cleveland, le mois dernier.

Les sociétés participantes prévoient des ventes de l'ordre de 2 millions de dollars à la suite de cet événement, et au moins la moitié d'entre elles ont trouvé des représentants permanents dans cette région des États-Unis.

Les sociétés canadiennes du secteur des aliments et des boissons ont également pu profiter de deux autres occasions cet automne leur donnant accès au marché américain.

À Buffalo, un groupe de 47 entreprises participait à un salon de l'alimentation canadien qui a attiré un nombre inégalé de visiteurs.

Le groupe prévoit réaliser des ventes de plus de 2 millions de dollars au cours de la prochaine année, et les participants ont nommé près de 25 représentants locaux, ce qui laisse prévoir des perspectives encore plus intéressantes.

Selon les spécialistes, il est essentiel de trouver un représentant local si on veut s'implanter de façon durable dans un marché régional américain.

C'est dans ce but qu'un groupe de sociétés canadiennes participait à Las Vegas au prestigieux salon de la California Growers' Association (CGA).



Le consul général du Canada à Cleveland, M. Sydney Harris (à g.), se laisse tenter par le kiosque de la Smeaders Loganberry.

Les 21 entreprises canadiennes ont réalisé des ventes de 100 000 \$, mais elles décrocheront le gros lot au cours des 12 prochains mois, avec des commandes prévues de 9 millions de dollars.

Pour plus de détails sur d'autres salons du genre aux États-Unis (le prochain salon de la CGA aura lieu au MGM Hotel de Reno, au Nevada, du 3 au 6 octobre 1986), communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Ventes bien 'abattues' en N.-Z.**

La Société pour l'expansion des exportations vient d'approuver un financement de 1,44 million de dollars qui permettra d'appuyer des ventes à la N. Z. Forest Products Ltd., d'Auckland (Nouvelle-Zélande). La Sandwell and Co. Ltd. de Vancouver recevra 1,36 million de dollars pour ses services reliés à l'agrandissement et à la modernisation d'une usine de pâtes et papiers et de la scierie attenante, alors que de son côté, la Velan Inc. de Montréal fournira de la robinetterie, d'une valeur de 77 117 \$, à l'usine.

**L'UNICEF préfère la J.A.K.**

Affrontant une vive concurrence des sociétés britanniques, la J.A.K. International, de Mississauga (Ont.), a obtenu par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) un contrat de 103 000 \$ de l'UNICEF, visant des outils et des accessoires pour de l'équipement de forage de puits artésiens en Asie du Sud-Est.

**Accords de 24 millions**

La Société pour l'expansion des exportations appuiera des ventes à l'Indonésie et à la Trinité-et-Tobago. L'Énergie Atomique du Canada Ltée, d'Ottawa, recevra 21,7 millions de dollars US pour la fourniture de biens et de services canadiens destinés à un laboratoire d'électronique nucléaire qui doit être construit à Serpong, en Indonésie. De son côté, la division Extel Communications (Canada) de NEI Canada Ltd., une société de Markham (Ont.), bénéficiera de 2 millions de dollars US pour fournir des terminaux télex à écran cathodique et l'équipement connexe à la Telephone Company Limited de Trinité-et-Tobago.

**Un contrat tout photo**

La NBS Imaging Systems, une division de la National Business Systems Inc., de Mississauga (Ont.), vient d'obtenir des contrats de quatre ans d'une valeur totale de 10,2 millions de dollars US pour les permis de conduire avec photo d'identification de Californie et d'Arkansas.

**En ligne directe pour la Chine**

La Northern Telecom Ltd., de Mississauga (Ont.), a reçu le premier contrat octroyé par une compagnie de téléphone de Chine. La valeur du contrat, qui porte sur la fourniture de trois commutateurs numériques DMS-10, n'a pas été dévoilée. Cependant, il s'agirait d'une grande percée sur l'énorme marché chinois de plus d'un milliard d'habitants car on n'y compte encore que 3 téléphones par 1 000 habitants.

**Innovations sur le marché des obligations**

*(Suite de la première page.)*

portation des autres pays. Selon *Euromoney*, la S.E.E. a exercé une influence importante sur le marché en pleine évolution des euro-obligations, en contribuant à transformer ce marché qui était axé sur l'émission de billets classiques en un marché d'effets financiers de style américain.

Auparavant, les sociétés qui désiraient rejoindre des investisseurs en Europe devaient habituellement compter sur une banque commerciale pour garantir l'effet financier ou fournir un crédit de soutien.

Toutefois, la S.E.E. a déterminé que sa cote financière était suffisamment solide et la demande de titres en dollars à brève échéance de la part des investisseurs non bancaires assez forte pour qu'elle puisse offrir directement aux investisseurs des effets à court terme.

**L'aide à l'exportation : profitez-en bien**

*(Suite de la première page.)*

sins comme la Baie, K-Mart, Towers, Woolco, Sears et Home Hardware. D'ailleurs, si vous avez acheté un arbre artificiel, il y a de fortes chances qu'il s'agisse d'un arbre Tinsel.

Les arbres sont exportés par conteneurs vers le Royaume-Uni, les Antilles, l'Australie et le Japon, et l'on prévoit même les proposer au marché allemand, là-même où s'est enraciné le concept de l'arbre de Noël.

Selon M. Murphy, les salons commerciaux offrent une excellente occasion de se lancer sur les marchés.

En effet, lorsque vous exposez à côté de vos concurrents, vous savez tout de suite si vos produits sont à la hauteur. M. Murphy est allé en Australie et après avoir jaugé la compétition, il était convaincu de la supériorité de ses produits. Il avait raison et la Tinsel exporte maintenant en Australie.

La Tinsel est une moyenne entreprise qui n'a pas les moyens de faire appel aux services d'un spécialiste en commercialisation sur les

**Terminaux bien 'entrés' aux É.-U.**

La Teklogix Inc. de Mississauga vient de décrocher un contrat de 1,6 million de dollars US par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.). La société ontarienne, qui exporte déjà en Irlande et en Hongrie, fournira au Defense General Supply Centre de Richmond (Virginie) des terminaux d'entrée des données reliés par radio. Comme la Corporation classe la Teklogix parmi les petites entreprises, celle-ci sera admissible au régime de paiement accéléré qui prévoit un paiement presque immédiat. Ce régime permet en effet aux petites entreprises canadiennes, qui comptent 100 employés ou moins, ou dont les ventes brutes étaient inférieures à 5 millions de dollars pour le dernier exercice, de se faire payer dans les 15 jours suivant la réception, par la C.C.C., d'une facture valide.

La S.E.E. a nommé comme agents trois grandes banques suisses du secteur de détail qui, en accordant les effets directement aux investisseurs définitifs, lui permettent d'emprunter à un taux d'intérêt beaucoup moins élevé.

Plusieurs organismes gouvernementaux et grandes sociétés privées se proposent de suivre cet exemple depuis que la S.E.E. a créé ce nouveau marché le printemps dernier.

La S.E.E. s'est également distinguée avec son programme d'emprunt sur les marchés à taux fixe, où elle a mobilisé des capitaux de l'ordre de 1,6 milliard de dollars au cours des 20 derniers mois. Ses transactions innovatrices touchant cinq devises sont structurées de façon à réduire les frais et permettre à la S.E.E. de gérer les risques.

marchés étrangers. Elle s'est donc tournée vers les programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation.

Comme le souligne M. Murphy, en plus de son Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), le gouvernement offre de nombreux services qui ont beaucoup aidé son entreprise à mieux connaître les marchés extérieurs ou à s'y faire un nom.

Le conseil final du vice-président s'applique aussi bien à l'exportation qu'au marché intérieur: «Si vous abordez un marché avec des idées préconçues, gare à la surprise! Vous devez en effet modifier votre produit pour l'adapter aux caractéristiques uniques de chaque marché.»

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: *CanadExport* (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A0G2. (Also available in English)

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.  
 Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI  
EA  
CIG  
V. 4  
DOCS

28

# CanadExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4 NO. 1

JAN. 13, 1986

## New agricultural insurance plan guards exporters

A new medium-term agriculture credits insurance and guarantee program has been introduced in Canada to help this country's agricultural products exporters compete on an equal footing in world markets.

The new Export Development Corporation program, which went into effect Jan. 1, insures Canadian exporters against non-payment on sales made on credit terms of up to three years to "creditworthy" countries.

It complements a new short-term agriculture credits insurance program announced by the corporation last fall which covers a wider range of agricultural products on credit terms of up to 360 days.

Turn to Page 6 — What

## John has a canny feeling for canes

John Breen knows his canes. He's been using one for 20 years. He knows what he likes, and he doesn't like some of the canes now commercially available.

So, Breen decided some time ago to manufacture his own.

Aside from improved design, Breen, through his Winnipeg-based company, Ambutech, recently brought out what might be called the first consumer cane for the visually impaired and he's already begun penetrating the important United States export market.

Says Breen: "I believe my canes are esthetically superior. They don't have an institutional aura about them. I've tried to give them the appeal of a consumer product. They can be color co-ordinated. It's an issue with me to try and give my products that kind of appeal. I appreciate the feelings of a user, because I am one."

At the moment, the canes come in two shades of grey, standard white, and red and blue for children. White is reserved for the visually impaired. Breen is thinking of beige and burgundy for the future.

It wasn't just esthetics that led Breen to found Ambutech in 1983. He felt there was

Turn to Page 6 — How

## Canadian exports near record level

Canadian exporters sold a record \$10.9-billion worth of merchandise in world markets in October, pushing this country's annual trade performance towards an historic new level.

That growing export traffic, fueled in part by increased sales of coal and refined petroleum products, brought accumulated sales for the first 10 months of the year to \$100.1-billion — a 7.6 per cent improvement over the same period last year.

The increased levels of exports for the month also produced a \$2.2-billion trade surplus for the month.



Canada's popular new entries in Japan's shochu market

## Canadian shochu takes on tradition

Canada has broken into one of Japan's more traditional markets with its own brands of that country's timeless popular drink — shochu.

Canadian shochu made its appearance in that marketplace early last year and since, has become one of this country's hottest food and beverage sellers in Japan.

Shochu is an alcoholic drink usually distilled from rice, potatoes, buckwheat or even coffee or tea. The highest quality product is distilled from grain. It is a clear spirit containing between 25 and 35 per cent alcohol.

The Japanese consume a reported 400 million litres of shochu each year and consumption has been increasing dramatically since 1982, in line with a trend to lighter drinks.

Potter Distilleries of British Columbia and Ontario's McGuinness Distillers, both introduced brands of Canadian shochu at

Turn to Page 3 — Products

## Australia, N.Z. eyed

## Canada urges increased ties in Pacific Rim

Canada's growing two-way trade with Australia and New Zealand could greatly improve with a little more industrial co-operation, says International Trade Minister James Kelleher.

The trade minister who recently led a business mission to both those Pacific Rim

## New Zealand market studied

— Page 2

## How we fared at two big Pacific Rim trade fairs

— Page 4

nations, is pressing for greatly increased levels of industrial collaboration as a means of strengthening Canada's ties in that region.

Two possible ways of expanding that trade, he told business executives in Sydney, is through the exchange of technology and the establishment of joint ventures.

"Both," he said, "would help us respond to the new trading environment in the world."

New Zealand and Australia are key markets for Canada's exports.

Turn to Page 3 — Australia

DEPT. of External Affairs  
Min. des Affaires Étrangères

### INSIDE:

- Check out these opportunities if you're looking for new markets in the U.S. .... 5
- See Marketplace for round-up of world sales leads ..... 2
- Edmonton sports fair could provide export springboard ..... 3
- There's a multi-billion dollar agriculture market awaiting exporters in Saudi Arabia ..... 5

Where to tap U.S. Markets

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

**Senegal** — The government of Senegal has issued three tender calls — to be co-financed by the African Development Fund — involving the Salde Wala project on the left bank of the Senegal River. They include road construction — with embankment and ability to withstand flooding; supply, assembly, start-up and testing of pumping stations, including 12 for irrigation, and a pumping-out station; dam construction and related work, irrigation piping, land draining and rural road network. Closing date for each tender is Feb. 14. Terms of reference providing complete details and requirements can be purchased for 200,000 F CFA (approx. \$700) each from SAED, Route de Knor, P.B. 74, Saint-Louis, Senegal. Telex 7764 SG.

**Cairo** — Egypt's Ministry of Irrigation is inviting bids for the construction, on a turn-key basis, of a pumping station, including the supply and construction of mechanical and electrical equipment, together with the construction of a pump house. Bid submission deadline is Feb. 17. Specifications, at cost of approximately \$740 (U.S.), are available from the Ministry of Irrigation, Mechanical and Electrical Dept., 3 El Sheikh Rehan St., Cairo. Interested parties may also contact the Canadian Embassy in Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Athens** — Post here can forward to interested Canadian companies documents for two tenders issued by the Hellenic Public Power Corp. One tender calls for the supply and installation of five systems for the continuous cleaning of condenser tubes. The other tender is for the supply, engineering and installation of a hydraulic flying and wet-ash conveying system for the corporation's plants. Closing date for receipt of both tenders is Feb. 25. Each tender document costs between \$70 and \$120. Contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Amman** — Post here can forward, at a cost of \$450, tender documents to Canadian companies interested in supplying the Aqaba Railway Corp. with a heavy lifting crane, capacity 120 tonnes. Closing date is Feb. 24. Contact Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Cairo** — Egypt's Ministry of Reconstruction, New Communities and Land Reclamation is inviting qualified companies to bid on the concession to build, operate, finance and develop a refrigeration facility for Damietta, a port northwest of Cairo. Documents can be forwarded at cost of \$100 (U.S.) Closing date is Feb. 17. Contact Canadian Embassy, Cairo, Egypt. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

## Market reports suggest:

# New Zealand may be a fair hike but opportunities are immense

You can't ignore the distance, but you can't ignore the opportunities either.

That's what Canadian exporters interested in the New Zealand marketplace are being counselled in a new series of market studies on that Pacific Rim nation.

The recently-released External Affairs' summaries point out that, among other inducements, New Zealand offers Canadian exporters advantages not afforded its other trading partners.

Canadian exports to that country climbed to more than \$148-million in the first nine months of last year from late 1970 levels of \$72-million.

Both countries share the advantage of being members of the Commonwealth and of speaking the same language. But Canadian businesses, say the reports, have the added advantage of lower tariffs and easier access into the large and lucrative Australian marketplace.

"The tariffs for many goods from Canada are lower than from any other industrialized country," the reports say. "The difference, for example, gives Canadian exporters an advantage of approximately five per cent over competitors from the U.S. and Europe."

As well, the market reports point out, the country's antiquated import licence scheme, which prohibits the entry of many foreign goods, is being dismantled and will have disappeared by 1987-90.

A last but very important development for Canadians is the establishment of the Closer Economic Relations (CER) with Australia. It is essentially a 'Common Market' relationship but it gives Canadians access to a combined market of some 18-million people.

While all these advantages bode well for Canada, penetrating the market, the reports suggest, still requires a lot of effort and know-how.

"To gain this advantage," advise the reports, "Canadian industry must become involved in the process of local production through rela-

tionships such as joint ventures in either New Zealand or Australia."

And there are many areas of production in which Canadians could become involved.

The selected market summaries are the result of six months of study by personnel of the Commercial Division of the Canadian Embassy in Wellington. Letters were sent to 2,500 selected companies in New Zealand, requesting they indicate future requirements on a tick-off questionnaire.

The resulting reports include a sectoral overview, a list of company contacts, and a list of product requirements in the fields of forestry; energy and agriculture; communications and electrical; and consumer products, plastics, chemicals and food products.

Some highlights:

**In forestry:** investment in pulp mills, sawmills, board plants and related equipment and services will total \$3.5-\$4.5-billion in the 1990s;

**In agriculture:** annual expenditures for agricultural equipment are around \$100-million, particular demand for pumps, irrigation equipment and accessories, and monitoring equipment;

**In plastics:** purchases over the next three years estimated at \$26-million. Canadians could be more competitive and aggressive here;

**In chemicals:** demand, particularly for sulphur, is growing. In 1984 Canada's chemical exports to New Zealand were approximately \$9.4-million; and

**In communications:** the market is virtually wide open for telephones, cellular mobile phones and state-of-the-art digital systems.

Copies of New Zealand Selected Market Summaries are available through External Affairs' toll free Info Export publications line: Tel: 1-800-267-8488. For more information on trade with New Zealand, contact J.A.M. Lemay at External's Pacific Trade Development Division (PPT), Tel: (613) 996-2463.

## Need some good export pointers?

The Conference Board of Canada will be taking the challenge of export entrepreneurship to heart next month in Toronto.

That's when the board stages its Third Annual International Business Conference which will feature chief executive officers from some 20 of Canada's major companies and organizations.

Through case studies and practical 'how-to' discussions, the Feb. 19 & 20 conference at the Westin Hotel will focus on such areas as the real prospect for enhanced trade with the

United States; how 'big-ticket' sales are made to foreign governments and international organizations; how to adapt products to international tastes; the impact of transportation deregulation on moving imports and exports; export insurance; and what's ahead for world business.

Registration fee is between \$440 and \$540. Contact The Registrar, The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa K1H 8M7, or telephone Maureen Cooper at (613) 526-3280, ext. 240 or telex 053-3043.

# Australia, N.Z. vital Pacific markets for Canada

Continued from Page One

Pacific markets for Canada as major importers of Canadian manufactured goods.

Canadians, the trade minister said, have long recognized the importance of Australia both as a market and as a good place to invest. Australia, in fact, he said, is the fifth largest recipient of Canadian foreign investment.

In the first six months of last year, Australia ranked Canada's twelfth largest market in terms of gross exports, coming in just behind France and just ahead of Italy.

"What's even more interesting," Kelleher told the Sydney business group, "is the sort of things you buy from us. Australia is Canada's fourth biggest market for fully finished manufactured goods, and hundreds of Canadian firms are active here, promoting their sales through local Aus-

tralian sales representatives."

New Zealand, similarly, the trade minister told a business meeting in Auckland, is a market in which this country places considerable importance.

On a per-capita basis, New Zealanders import more from Canada than does any other nation in the Pacific region. On a per capita basis, Canada also sells much more to New Zealand than it does to large European trading partners such as Germany or France.

"In many markets, Canadian exports are dominated by foodstuffs or crude materials," Kelleher said. "But half of our sales to New Zealand are finished manufactured goods."

The trade minister said that Canadians have shown they can succeed in New Zealand and almost 600 Canadian firms are

sustaining markets and actively seeking new opportunities through local New Zealand firms acting as their representatives.

Kelleher also stressed to business communities in both countries the range of investment opportunities Canada now holds for them as a result of the creation of Investment Canada.

"Another option would be to licence a Canadian firm to produce your product there," he said, adding that, in either case, "a Canadian centre of production could be a great source of strength in servicing your markets in the United States as well as in Canada."

The minister also emphasized, in a series of business meetings in both countries, the importance Canada places on development of Pacific Rim markets, and the fact it has designated that region one of this country's two "priority" areas.

## Edmonton fitness fair could open-up world opportunity

Canada will be hosting its own Fitness, Sports and Recreation Exhibition in Edmonton later this spring — an international event which could give manufacturers a springboard into world markets.

The June 5-8 show — its theme is Fitness and Recreation for Everyone — will be staged in this city's Northlands Agricom Building in what's billed as the largest trade show facility in Western Canada.

Manufacturers, wholesalers and retailers of fitness, sports and recreation equipment will receive excellent exposure at the show to the multi-billion dollar annual international and domestic market.

For more information on the show or details on how to participate, contact R.J. Baird, Vice-President — Marketing, Canadian Exhibition Management Inc., 4416 - 97 Street, Edmonton, Alberta T6E 5R9. Tel: (403) 437-2192.

## Gabon fair offers African toehold

Libreville — Canadian companies will have an opportunity to get a toehold in the African market by participating in Gabon's largest show later this winter.

It will be Canada's second presence at the Libreville International Trade Fair, slated for March 11-22.

Several Canadian firms took part in last year's show to help define opportunities in construction and engineering projects planned in that country.

Companies interested in having their brochures — outlining products and services — distributed at the show through the Canadian info booth, should mail them to Thérèse Gervais, Africa and Middle East Programs Division (GRP), Department of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2, by Jan. 31.

For more information on the show, contact Gervais at (613) 990-5981; or call Info-Export.

## Products project a 'pure' image

Continued from Page One

about the same time last spring and both with strikingly similar names — *Canadian Rockies* and *Canadian Rocky* respectively.

Both products are distilled and packaged specifically for the Japanese market and are not sold in any other country. Both also are labelled to project a pure, clean, natural Canadian image to Japanese consumers.

"This is a very exciting new product for us and we're extremely pleased with the results so far," according to Armand Blum, Canada's economic/commercial minister at the Canadian Embassy in Tokyo. "It's an example of how one can be successful with a product designed specifically for the Japanese consumer."

Blum said he hoped Canada's rapidly growing share of the shochu market — an estimated volume of 600,000 bottles was reported by year's end — will serve as an example to encourage other Canadian firms to develop new items for that vital marketplace.

## EDC backs Chile sales

Two Mississauga, Ont. companies have received \$4.06-million in Export Development Corp. financing to support sales of mining and mining processing equipment to Chile.

EIMCO Process Equipment Inc. received \$963,000 to support the sale of centre mechanisms, tractors and rails, while its WEMCO Canada division received \$3.10-million to support the sale of flotation mechanisms and tank internals.

Both sales were to Corporacion Nacional del Cobre de Chile of Santiago, a government-owned enterprise that is the free world's largest producer of copper.

## Canadians carve Caribbean niche

Three Canadian companies are making a name for themselves in the Caribbean, working on, or having recently completed, multi-million-dollar projects in Barbados and Dominica.

In a \$16-million project, a Toronto engineering firm, Stevenson Hluchan Associates Ltd. (SHAL), has signed a contract to design and supervise the construction of a fishing harbor in Bridgetown, Barbados.

Assisting in the implementation of the project, say officials, are Koppernaes Engineering Ltd. of Halifax, N.S. and the Barbadian firms of Associated Consulting Engineers, Selby, Rose and Mapp, and Richard Gill and Associates.

Officials say the project, financed through loans from the Inter-American Development

Bank (IDB) and the industrial co-operation program of the Canadian International Development Agency (CIDA), will provide accommodation for 150 fishing vessels.

There will also be boat service and repair facilities as well as facilities for fish handling, cold storage and marketing.

Elsewhere in Barbados, the Montreal firm of Sintra Inc. has been awarded a contract to build a 13-mile highway from the port of Bridgetown to Grantley Adams International Airport. The \$18-million project is to begin early this year and is scheduled for completion in three years.

Sintra Inc. also is constructing a sewage system in Bridgetown and, in Dominica, is completing a \$12-million road development project.

# Woodex

## Canada goes to the root of N.Z. woodworking sales

**Auckland** — Canada has given a triple 'A' rating to its first full participation at New Zealand's Woodworking Machinery Exhibition (WOODEX 85).

Although shows of this kind are not designed for significant on-site sales, all 18 Canadian participants reported good future sales prospects and excellent sales contacts.

One Canadian firm, in fact, wasted no time in following up sales leads by moving its big headrig machine from fair site to production line.

It was Forano's first sale of a new machine to that country, although the Plessisville, Que. firm already has representation in New Zealand.

Another Canadian company, Cam Chain Co. Ltd. of Surrey, B.C., in addition to reporting excellent contacts at the show, anticipated annual sales of logging chains to reach \$2-million by 1988.

High profile visitors to the Canadian pavilion included Koro Watere, New Zealand Minister of Forests, as well as Doug Small, Canada's High Commissioner to New Zealand.

According to estimates, New Zealand forest processing industries will produce more than 10 million cubic metres of wood over the next five years, with a boom expected after 1990 when new wood from a 1960 reforestation program is ready for harvest.

And by the year 2000, the quantity of wood

is expected to double in New Zealand, with a further 75 per cent increase for the following 15 years.

Processing that volume of wood will mean the building of additional pulpmills, sawmills and board plants. Investment in the area is expected to range from \$3.5 to \$4.5-billion from 1990 on — not including harvesting and transportation equipment.

Canadian companies are already "seeding" for that future growth which will call for an estimated \$83-million in capital expenditures in forest products and transportation equipment over the next 10 years.

Those market initiatives appear to be paying off, according to trade officials, as interest in new Canadian technology picks up within the New Zealand industry.

A number of Canadian companies have already made their mark there as consulting engineers in sawmill projects — planning, design, construction supervision — and machinery manufacturing.

Canadian manufacturers at the show came home with other good news that New Zealand's importation licence scheme is being dismantled and will likely disappear sometime between 1987 and 1990.

Meanwhile, many Canadian goods still enjoy a close to five per cent preferential tariff over other industrialized countries' exports to



Forano Inc., of Plessisville, Que. found a ready market for its sawmill headrig at WOODEX. Here, Kevin Sibley, left, of Southern Cross Engineering, Forano's New Zealand agent, explains the equipment to Douglas Small, Canadian High Commissioner to New Zealand.

New Zealand.

For more information on similar shows or trade opportunities in New Zealand, contact Neil Peacock at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1678; or call Info-Export.

## Australia a pipeline to oil/gas technology sales



Zhao Shengzhen, vice-president of the Chinese National Offshore Oil Co., gets a briefing on the use of a Calgary firm's custom-designed mobile radio system at PTA. The system, demonstrated by Michael Hale, systems engineer for Alta Telecom International, can communicate directly to a computer. Data is 'keyed-in' on a remote telephone-data terminal.

**Perth** — A successful trip to Australia helped 21 Canadian companies explore major oil and gas opportunities in that part of the world, late last fall.

They were part of Canada's contingent at the Petroleum Technology Australia show (PTA '85) which attracted more than 500 company representatives to this Western Australia town.

Although sales figures are not yet available, most Canadian participants found agents and distributors for their products in Australia.

One such Canadian firm — Spar Aerospace Ltd. of Montreal — announced at the show a signing agreement appointing L.S.E. Technology Pty. Ltd. of Griffith, New South Wales, as representative and distributor of the Spar range of communications satellite earth station systems.

This, according to External Affairs' trade officials, is a good example of the numerous trade opportunities — including joint ventures and cross-licences — Australia has to offer Canadian advanced technologies in gas and oil recovery.

The Canadian participants also learned that in addition to onshore and offshore

exploration possibilities in the Pacific Rim, the largest country in the region — China — is still a vastly untapped market.

That message was brought to the PTA conference by keynote speaker Zhao Shengzhen, vice-president of the Chinese National Offshore Oil Company. His country, he noted, was already transporting gas in the 5th Century B.C. using bamboo pipelines.

With China's offshore oil potential estimated at nine billion tons, Zhao noted his country offers major opportunities to foreign entrepreneurs, especially in the Gulf of Bohai, the South Yellow Sea, East China Sea and three major basins in the South China Sea.

Other VIP's to visit the Canadian national stand, besides Zhao, included the Premier of Western Australia, Brian Burke.

Canadian products featured at the show ranged from surveying and exploration to drilling and pollution control equipment, as well as such innovations as high impact welding process for large-size high-pressure gas transmission pipes, and one-atmosphere diving suits that can be used to depths of 225 metres without decompression.

For more information on similar shows in Asia-Pacific, contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-5619; or call Info-Export.

PTA '85

# Looking for new markets south of the border?

**Atlanta** — Canadian lumber exporters interested in developing southern U.S. markets should consider attending two very effective lumber, building materials and hardware shows slated for this region, within a month.

The Alabama/Georgia Building Material Merchants' Association Buying Show is scheduled for the Atlanta Civic Centre Jan. 30-Feb. 1.

Products to be displayed include dimension lumber, roofing material, siding, hardware and supplies — all geared towards do-it-yourself and home building contractors.

Last year's event saw the sale of close to \$15-million U.S. worth of building materials.

Following that show will be the Carolina Lumber and Building Material Dealers' Association Building Products Show which takes over the Charlotte Convention Center in Charlotte, North Carolina, Feb. 13-15.

Participants at last year's show saw sales climb well over the \$20-million U.S. mark.

The Canadian Consulate General in Atlanta is offering free exhibition space to the first three companies to indicate an interest in exhibiting at either show.

Companies can also participate in the events by sending 50 to 100 brochures — with optional price lists — of their products to L.L. Naumovski, Vice Consul and Assistant Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 400 South Omni International, Atlanta, Georgia 30303.

For more information on the show or details on how to participate, contact Lou Naumovski in Atlanta, Tel: (404) 577-6810.

**Seattle** — Canadian food service exporters interested in the Northwest U.S. market are being urged to participate in a popular show planned for this city early in the spring.

The Pacific Northwest Hospitality Show is expected to attract some 30,000 trade visitors at the 3-day event, which opens April 6.

Professionals looking for new ideas, products and services at the show will include representatives of restaurants, hotels, motels, fast food establishments, clubs, schools, hospitals and public and private institutions.

For more details on how to participate in

## Spotlight

Where to tap U.S. markets



the show, contact Doug McCracken, Canadian Consulate General, 412-Plaza 600 Building, Seattle, Washington 98101. Tel: (206) 443-1777.

**Boston** — Interested in a share of the \$25-billion New England food and beverage market?

Then you might want to plan to show off your products at the Northeast Food Service Exposition and Conference in this city's Bayside Exposition Center, this spring.

The April 13-15 event is expected to draw key decision makers from all six New England states — with a total population of close to 13 million — including institutional brokers, chefs, restaurant chain managers, hotel and motel executives, home economists, dieticians, food marketing executives and food trade press.

Canadian companies interested in participating in the Canadian booth should contact Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call Info-Export.

**Seattle** — Want to extend your electric outlets in the U.S. Northwest?

Here's a chance to plug into one of the best American markets in that sector by participating in the Electrical Industry Exposition, later this winter.

The March 26-28 show at the Seattle Tacoma Dome offers Canadian building material firms one of the simplest and most cost-effective means of tapping the U.S. Northwest market which continues to grow at twice the national rate.

Total projected attendance of some 10,000 visitors will include electricians, electrical

contractors, consulting engineers, utility personnel as well as other commercial and industrial end-users.

Sponsored by the Electric League of the Pacific Northwest, the show is the ideal place for presenting new products and services during technical and product demonstration sessions.

For more information on participating in the show — it is almost sold out — contact Albert Shott, Canadian Consulate General, 412-Plaza 600, Seattle, Washington 98101, Tel: (206) 443-1777; or Will Lutgen Jr., 1986 Electrical Industry Exposition, 555 — 116th Ave., Suite 210, Bellevue, Washington 98004, Tel: (206) 455-0490.

**Reno** — This Nevada community should offer good heating product sales opportunities for Canadian exporters later this winter when the Wood Heating Alliance stages its annual convention and show here.

The March 1-4 event is aimed primarily at manufacturers — of stoves, fireplaces, residential heating equipment and accessories — interested in promoting wood as a source of energy.

Last year's event held in Baltimore featured 550 exhibitors — including 25 from Canada — attracting close to 6,000 trade visitors.

External Affairs and the Canadian Wood Energy Institute will be participating in the show with a joint info booth where Canadian companies can display their brochures and small samples.

Publicity material in sets of 25 — with C.I.F. price lists in U.S. dollars, including customs duties, freight and insurance — should be sent to Michel Samson, United States Marketing Division (UTM), Department of External Affairs, 125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2, before Jan. 31.

Canadian firms can also participate directly in the show by contacting the organizers in Washington, D.C., Tel: (202) 857-1181.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson, Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

# Saudi Arabia still sporting \$billion agri-market

**Riyadh** — A multi-billion dollar agricultural market still awaits Canadian exporters interested in expanding their sales into Saudi Arabia.

And one of the best ways to get a foothold or increase farm sales in that country, according to Canadian trade officials, is by participating in the 5th Agriculture, Irrigation and Agri-Industry Show (SAUDI AGRICULTURE 86), to be held here this spring.

The April 6-10 show will cover all aspects of agriculture including dairying, livestock husbandry and animal health, plant protection and nutrition and seeds and seed technology.

Other products and services to be displayed range from irrigation and water engineering to greenhouses and horticulture,

harvesting and grain handling, produce processing and storage, tractors and agricultural equipment, consultancy and management services.

Major sales or potential sales generated by Canada's participating companies included rockpickers, peat moss — more than \$1-million-worth — dairy cattle and feed barley and other grains.

Although the Saudi agricultural market has undergone deep changes, Canadian exporters, say trade officials, can still find good sales opportunities in specialty equipment, cattle, peat moss, and peas, beans and lentils.

The Kingdom's next five-year plan (1985-90) makes provisions for both expanding and improving the efficiency of the country's pro-

duction — to the tune of some \$15-billion (U.S.).

Sectors covered in the plan include improvement and expansion of irrigation networks, pest control, establishment of veterinary services, doubling capacity of grain silos, increased emphasis on sheep, beef and goat rearing, maintenance of dynamic growth in dairy production and egg and poultry production.

For more information on the show or details on how to participate, contact Bob Grison at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5982; Borys Budny at Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 993-7043; or call Info-Export.

**Trade Digest**

**EDC to back India sales**

Canadian companies supplying goods and/or services to India's oil and gas sector can apply for financial support up to \$198-million from the Export Development Corp. (EDC) and the Canadian International Development Agency (CIDA) under a line of credit protocol signed recently in New Delhi. The parallel lines of credit will enable India to purchase goods and services from Canada that will improve India's oil and gas production and help reduce its oil imports. Exporters interested in applying for this financing should contact the EDC.

**Lumber exports hit record**

Record production and export levels for the year just ended have been posted by the Canadian lumber industry — and the Canadian Lumbermen's Association forecasts high production levels again this year. In its annual review, the Association says production of softwood lumber, the kind used in construction, rose 7.8 per cent to a record 22.2 billion board feet during the year. The boost, says the Association, was due to an 18.5 per cent jump in domestic housing starts and a 10 per cent increase in exports to the United States.

**Africa job for Ottawa firm**

A \$6.6-million turnkey project has been awarded to Ottawa's Intelcan Technologies Inc. for the supply of an integrated air traffic control communications system for the Accra Flight Information Region (FIR) covering the West African countries of Ghana, Togo and Benin.

**Auto industry seminars set**

A series of seminars on supplying the Japanese auto industry will be held across Canada between Feb. 5 and 20. The Departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion, in cooperation with the Canadian Automotive Parts Manufacturers' Assoc., are organizing the seminars, designed primarily for Canadian auto parts suppliers. They are also aimed at assemblers, manufacturers and others in the electronics and transportation industries who could supply new Japanese auto plants in Canada. Contact your local DRIE office to register. Locations and dates are: Halifax, Feb. 5, Halifax Sheraton; Montreal, Feb. 6, Bonaventure Hilton International; Toronto, Feb. 11, Constellation Hotel; London, Feb. 12, Holiday Inn Downtown; Winnipeg, Feb. 19, Sheraton Winnipeg; Vancouver, Feb. 20, Robson Square Media Centre.

**What product groups are eligible**

Continued from Page One

EDC says the new program was introduced to combat similar programs offered by Canada's competitors in the agricultural field — particularly the U.S. and the European Economic Community.

Like the short-term program, it is based on pre-approved credit ceilings for the countries covered under it, which will give exporters fast turnarounds on requests for credit approvals.

It will be employed, the corporation says, in cases where medium credit terms are necessary to maintain an existing market in the face of extended credit terms being offered by foreign competition.

It will also be used in cases where medium-term credit is required to penetrate a new market where extended credit terms are already being employed by foreign competitors.

Exporters, the corporation suggests, should always aim for the best and shortest credit terms in the face of competition.

It lists the following product groups as eligible for medium-term cover under the new program:

- (A) grains, oilseeds and their products;
- (B) pulses, including peas, lentils and beans;
- (C) tobacco;
- (D) animal products, including tallow, lard, gelatin, hides and skins;
- (E) seeds and other genetic material, including seed potatoes, chicks, poult, semen, planting seeds, embryos, and breeding livestock.

Premium rates under the program, the EDC says, have been set with the aim of making the program self-sustaining "yet keeping the overall financial package offered by Canadians competitive with those offered by their foreign competitors."

"This is important," the corporation adds, "since exporters usually incorporate their premium costs in their prices."

For more information on the program, contact either the EDC's central office in Ottawa, Tel: (613) 598-2500, or any of its regional offices.

**How Breen develops U.S. sales**

Continued from Page One

room for improvement in cane design.

"I was dissatisfied with what was available," he said. "I constructed a wooden cane and thought it had a lot of merit. So I decided to start manufacturing them.

"I settled on a plastic injection mould system. It solved some design problems. With plastic there are no limits to the shape of the handle. With aluminum, there are limits. With wood the problems are more severe unless you are willing to hand cut them."

By using plastic, Breen is able to offer three different handles which he believes can meet any user need.

The canes best new feature is its threaded, height adjustment mechanism. Essentially it's a threaded shaft inside the barrel of the main cane, making it the first cane which can be adjusted to an exact height.

The basic cane was ready for marketing last April.

From his brief experience in the American market Breen offers these words of advice:

"There are a lot of trade shows in the U.S. that Canadians can use to display their wares. I've found that dealing with Americans required doing things the way they are used to. I ship from south of the border and quote in American dollars. I make sure

that the paper work at customs is taken care of."

Late last year he went to the National Home Health Care Expo show in Atlanta, Georgia, with the co-operation of External Affairs which sponsors Canadian participation in more than 200 trade fairs and exhibitions each year.

**Did we miss you?**

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

**Canada**



CAI  
EA  
CIGF  
N. 4 #1  
DOCS

MISSISSAUGA #R

100

# Canadexport

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada VOL. 4 N° 1 LE 13 JANVIER 1986

## Assurance-crédits à l'exportation agricole

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient de lancer un nouveau programme d'assurance-crédits à moyen terme, afin d'aider les exportateurs canadiens de produits agricoles à soutenir la concurrence étrangère.

En vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier, ce nouveau programme assure les exportateurs canadiens contre le non-paiement de leurs ventes à crédit d'une durée maximum de trois ans, destinées à des pays que la S.E.E. juge solvables.

Il vient s'ajouter à l'autre nouveau programme d'assurance-crédits à court terme pour les produits agricoles, annoncé l'automne dernier, qui protège une gamme plus large de produits vendus à crédit pour (Voir page 6: Produits.)

## Le marché des cannes: ça marche à merveille

M. John Breen s'y connaît en cannes car voilà vingt ans qu'il marche avec une canne.

Mais ne trouvant que peu de cannes répondant à ses exigences, il décida de s'en fabriquer lui-même.

C'est ainsi que récemment, il mettait en vente une première canne de conception améliorée visant à répondre aux besoins particuliers des handicapés visuels, tandis que Ambutech, sa société de Winnipeg, commence déjà à s'attaquer à l'important marché américain.

D'avis que ses cannes sont supérieures sur le plan esthétique, M. Breen souligne qu'elles n'ont pas l'air de sortir tout droit d'un hôpital.

Il a tenté d'en faire un produit de consommation, avec un choix de couleurs agréables à leur utilisateur, ce qui lui manquait lorsqu'il était lui-même simple consommateur.

Les cannes d'Ambutech sont déjà offertes en deux teintes de gris, en blanc pour les handicapés visuels et en rouge et bleu pour les enfants.

Toutefois, ce n'est pas seulement l'esthétique (Voir page 6: Pour.)

## Nouveau record à l'exportation

En octobre, les exportateurs canadiens ont vendu sur les marchés internationaux pour 10,9 milliards de dollars de marchandises, un niveau record qui permettra à nos ventes à l'exportation d'atteindre en 1985 un nouveau sommet.

Cette croissance de l'exportation, stimulée en partie par des ventes accrues de charbon et de produits raffinés du pétrole, a permis de porter les ventes cumulatives pour les 10 premiers mois de l'année à 100,1 milliards de dollars, soit 7,6% de plus par rapport à la même période l'an dernier.

Cette performance s'est également traduite par un surplus commercial de 2,2 milliards de dollars.



Deux produits canadiens fort prisés par les amateurs de shochu au Japon.

## Le shochu japonais à la canadienne

Un nouveau produit alimentaire canadien, le shochu, connaît cette année une croissance des plus spectaculaires sur le marché japonais. Depuis son lancement le printemps dernier, les ventes ont atteint les 600 000 bouteilles.

Le shochu, un alcool populaire au Japon, peut être distillé à partir de riz, de pommes de terre, d'orge, de sarrasin et même de café ou de thé, mais les variétés supérieures sont distillées à partir de grains.

Il s'agit d'un alcool clair, dont la teneur en alcool se situe habituellement entre 25 et 35%.

Chaque année, les Japonais consomment quelque 400 millions de litres de shochu, avec des ventes qui montent en flèche depuis 1982, témoignant ainsi de la popularité croissante, tant au Japon qu'en Amérique du Nord, de ce genre de boissons.

Au début du printemps, la Potter Distilleries de la Colombie-Britannique et la McGuinness Distillers de Toronto lançaient

(Voir page 3: Projeter.)

## Australie, Nouvelle-Zélande Pour une coopération industrielle accrue dans le Pacifique

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a déclaré récemment que les échanges bilatéraux du Canada avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande pourraient bénéficier énormément d'une coopération industrielle accrue.

Le Ministre, qui dirigeait récemment une mission commerciale dans ces deux pays

## Débouchés en Nouvelle-Zélande

— Page 2 Succès canadiens à deux grandes foires du Pacifique — Page 4

en bordure du Pacifique, a préconisé un niveau beaucoup plus élevé de collaboration industrielle pour consolider les liens entre le Canada et cette région.

Comme il l'a déclaré devant un groupe de gens d'affaires de Sydney, nos liens commerciaux pourraient être renforcés par l'échange technologique et l'entreprise conjointe afin de permettre à nos entreprises de mieux s'adapter au nouveau climat commercial qui commence à se définir dans le monde.

External Affairs La Nouvelle-Zélande et l'Australie, de par Min. des Affaires (Voir page 3: Marchés.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- De nombreux débouchés s'offrent aux exportateurs en quête de nouveaux marchés aux États-Unis ..... 5
- Les Marchés mondiaux: un bon aperçu des débouchés ..... 2
- L'exportation de la condition physique passe par Edmonton .. 3
- Des milliards sont à récolter en Arabie Saoudite ..... 5

**INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376**

## Marchés mondiaux

**Sénégal** — La République du Sénégal a lancé 3 appels d'offres venant à échéance le 14 février, se rapportant au périmètre de Salde Wala. Il s'agit de la construction d'une route en remblai et d'une chaussée submersible; de la fourniture, montage, mise en service et essais de stations de pompage; et de la construction d'une digue-décapage, de l'irrigation, de l'assainissement, et de la création de pistes revêtues et de pistes non revêtues. Les documents de consultation sont disponibles moyennant 200 000 F CFA (environ 700 \$) pour chaque appel, à la SAED, route de Knor, B.P. 74, Saint-Louis, Sénégal. Téléc: 7764 SG.

**Égypte** — Le ministère égyptien de l'irrigation vient de lancer un appel d'offres pour la construction d'une station de pompage clés-en-mains, ce qui comprend la fourniture et la construction de l'équipement électrique et mécanique ainsi que de l'immeuble pour abriter les pompes. Les soumissions doivent parvenir avant le 17 février. Le cahier des charges peut être obtenu, à des frais de 740 \$ US, en communiquant avec l'ambassade du Canada au Caire, téléc: (code de destination 91) 92677, indicatif (92677 CANCAR UN).

**Égypte** — Le ministère égyptien de la Reconstruction invite les sociétés admissibles à soumissionner avant le 17 février en vue d'une concession pour la mise au point, le financement, la construction et l'exploitation d'installations de réfrigération à Damiette, un port au nord-ouest du Caire. Les documents pertinents peuvent être obtenus moyennant 100 \$ US, auprès de l'ambassade du Canada.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. a lancé deux appels d'offres. Le premier vise la fourniture et l'installation de cinq systèmes pour le nettoyage en continu de tubes condensateurs, et le second s'applique à l'ingénierie, la fourniture et l'installation d'un ensemble convoyeur pour cendres destiné aux centrales de la société. Les deux appels d'offres arrivent à échéance le 25 février. Chaque document coûte de 70 à 120 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, téléc: (code de destination 601) 215584, indicatif: (215584 DOM GR).

**Jordanie** — La mission canadienne peut transmettre aux sociétés intéressées, à des frais de 450 \$, les documents d'un appel d'offres de l'Aqaba Railway Corp. visant une grue lourde d'une capacité de 120 tonnes. La grue doit pouvoir se déplacer sur des voies ferroviaires étroites et être équipée de pneus pour le transport sur terre. L'appel d'offres arrive à échéance le 24 février. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Téléc: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

## Nouvelle-Zélande

# Un marché préférentiel qui offre des débouchés certains au Canada

La Nouvelle-Zélande est à l'autre bout du monde, mais son marché offre des débouchés plus qu'intéressants aux exportateurs canadiens qui peuvent maintenant consulter une nouvelle série d'études de marché sur ce pays.

Dans les résumés de ces études, publiés récemment par le ministère des Affaires extérieures, on apprend que la Nouvelle-Zélande offre aux exportateurs canadiens certains avantages qu'elle n'accorde pas à ses autres partenaires commerciaux.

D'ailleurs, nos exportations vers ce pays du Pacifique, qui étaient de l'ordre de 72 millions de dollars par an vers la fin des années 1970, avaient grimpé à plus de 148 millions pour seulement les neuf premiers mois de l'an dernier.

Nos deux pays ont l'avantage de faire partie du Commonwealth et d'avoir une langue commune. Fait encore plus alléchant pour les sociétés canadiennes, le marché néo-zélandais offre un tarif douanier moins élevé et un accès plus facile à l'imposant et lucratif marché australien.

Ainsi, les tarifs touchant de nombreux produits canadiens sont moins élevés que partout ailleurs dans le monde industrialisé.

Cet écart représente pour les exportateurs canadiens un avantage d'environ 5% par rapport à leurs concurrents américains et européens.

De plus, l'ancien régime de licences d'importation de Nouvelle-Zélande, qui empêchait l'importation de nombreux produits étrangers, est en voie de disparaître complètement d'ici 1987-1990.

Dernier facteur encourageant pour nos exportateurs, la Nouvelle-Zélande a conclu un accord de relations commerciales plus étroites avec l'Australie, qui crée une relation de type Marché commun, ce qui donne aux sociétés canadiennes l'accès à un marché

global de 18 millions de consommateurs.

Ces sommaires de marchés choisis sont l'aboutissement de six mois d'études par le personnel de la division commerciale de l'ambassade du Canada à Wellington. On a communiqué par lettre avec 2 500 entreprises choisies en Nouvelle-Zélande pour leur demander de remplir un questionnaire sur leurs besoins futurs.

Les réponses ont permis de rédiger des rapports contenant un aperçu sectoriel, une liste de contacts auprès des sociétés et un répertoire des produits en demande.

Voici quelques points saillants de ces rapports:

**Foresterie:** les investissements dans les usines de pâte, les scieries et les usines de panneaux atteindront un total de 3,5 à 4,5 milliards de dollars dans les années 1990;

**Agriculture:** les dépenses annuelles en équipement sont de l'ordre de 100 millions de dollars, avec un accent particulier sur les pompes, l'équipement et les accessoires d'irrigation et le matériel de contrôle;

**Plastiques:** les achats sont estimés à 26 millions de dollars pour les trois prochaines années;

**Produits chimiques:** la demande est à la hausse, en particulier pour le soufre;

**Communications:** la chasse est ouverte sur le marché des téléphones, des communications cellulaires et de l'équipement numérique de pointe.

On peut obtenir des exemplaires des rapports sommaires sur des marchés choisis de Nouvelle-Zélande en composant sans frais le numéro d'Info-Export, services des publications, 1-800-267-8488. Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec la Nouvelle-Zélande, communiquer avec M. J.A.M. Lemay, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2463.

## Quelques tuyaux à l'exportation

En vue de promouvoir l'initiative à l'exportation, le Conference Board du Canada organise le mois prochain à Toronto sa troisième conférence annuelle sur le commerce international.

Au cours des deux journées de cet événement, des directeurs d'une vingtaine de grandes entreprises et organisations canadiennes aborderont le thème général du défi de l'entrepreneuriat.

Par le biais d'études d'exemples concrets et de discussions pratiques, on traitera de sujets comme les perspectives réelles d'une augmentation des échanges avec les États-Unis, la façon de réaliser des ventes d'envergure

après des gouvernements étrangers et des organismes internationaux, la manière d'adapter un produit au goût étranger, les répercussions de la déréglementation sur le mouvement des importations et des exportations, l'assurance à l'exportation et les perspectives du marché mondial.

Pour s'inscrire à la conférence, qui aura lieu les 19 et 20 février au Westin Hotel de Toronto, moyennant des frais de 440 à 540 \$, communiquer avec The Registrar, Conference Board du Canada, 255, ch. Smyth, Ottawa K1H 8M7, ou encore téléphoner à Mme Maureen Cooper, au (613) 526-3280, poste 240 (téléc: 053-3043).

## Marchés prioritaires en Australie, N.-Zélande

(Suite de la première page.)

l'ampleur de leurs importations de produits canadiens, constituent deux marchés clés du Canada en bordure du Pacifique.

D'ailleurs, le Ministre a souligné que les Canadiens reconnaissent depuis longtemps l'importance de l'Australie, tant à titre de marché qu'à titre de lieu privilégié pour l'investissement, ce pays étant le cinquième en préférence des investisseurs canadiens.

De plus, pour le premier semestre de l'an dernier, l'Australie arrivait au douzième rang des clients du Canada, entre la France et l'Italie.

La nature même des exportations canadiennes en Australie revêt beaucoup d'intérêt, car il s'agit de notre quatrième marché pour les produits finis. D'ailleurs, des centaines de sociétés canadiennes ont une présence active en Australie grâce à des représentants locaux.

### Edmonton accueillera le salon international de la condition physique

Le Canada sera l'hôte, du 5 au 8 juin, d'un salon international de la condition physique, des sports et des loisirs dont le thème sera les loisirs et la pleine forme pour tous.

L'immeuble Northlands Agricom, réputé offrir les plus grandes installations pour expositions dans l'ouest canadien, accueillera des fabricants, des grossistes et des détaillants de matériel de sports, de loisirs et de conditionnement physique, qui auront une excellente occasion de présenter leurs produits en s'adressant à un marché national et international de plusieurs milliards de dollars par an.

Près de 100 000 visiteurs et de nombreuses sociétés canadiennes seront représentées à l'événement qui comportera également des démonstrations et des compétitions.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. R.J. Baird, vice-président à la commercialisation, Canadian Exhibition Management Inc., 4416 - 97 Street, Edmonton (Alb.) T6E 5R9. Tél.: (403) 437-2192.

### Contrats 'ensoleillés' dans les Antilles

Trois sociétés canadiennes se taillent une réputation dans les Antilles, avec des projets de plusieurs millions de dollars aux Barbades et en République dominicaine.

Dans le cadre d'un projet de 16 millions de dollars, une société torontoise de génie, la Stevenson Hluchan Associates Ltd. (SHAL), vient de signer un contrat pour la conception et la supervision de la construction d'un port de pêche à Bridgetown, aux Barbades.

Les autres participants au projet seront la Koppernaes Engineering Ltd., de Halifax (N.-É.), et les sociétés locales Associated Consulting Engineers, Selby, Rose and Mapp et Richard Gill and Associates.

Ce projet, financé grâce à des prêts de la Banque interaméricaine de développement (BID) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), dans le cadre

de son programme de coopération industrielle, permettra l'aménagement d'un port pouvant accueillir 150 bateaux de pêche.

Il y aura également des installations pour l'entretien et le radoub des bateaux, de même que pour la manutention, la réfrigération et la commercialisation du poisson.

Toujours aux Barbades, la société montréalaise Sintra Inc, vient de décrocher un contrat pour la construction d'une autoroute de 13 milles entre le port de Bridgetown et l'aéroport international Grantley Adams.

Ce projet de 18 millions de dollars, qui commencera au début de l'an prochain, devrait s'étaler sur trois ans.

La Sintra construit également un réseau d'égoûts à Bridgetown et elle achève en République dominicaine un projet d'aménagement routier de 12 millions de dollars.

La Nouvelle-Zélande constitue un autre marché très important pour le Canada. À titre d'exemple par habitant, la Nouvelle-Zélande importe plus du Canada que de tout autre pays du Pacifique et, au même titre, les exportations canadiennes y surpassent de loin celles vers d'autres partenaires commerciaux européens importants comme l'Allemagne ou la France.

Come le précisait le ministre Kelleher à Auckland, dans nombre de marchés, les produits alimentaires ou les matières brutes dominent les exportations canadiennes, alors que les produits finis représentent la moitié des exportations canadiennes à destination de la Nouvelle-Zélande.

Selon le Ministre, les sociétés canadiennes ont démontré qu'elles pouvaient réussir sur le marché néo-zélandais. Ainsi, près de 600 d'entre elles exploitent déjà des débouchés et explorent de nouvelles possibilités par l'entremise de représentants locaux.

Le Ministre a également profité de sa visite pour informer les gens d'affaires des deux pays de l'éventail des possibilités d'investissements que leur offre le Canada, depuis la création d'Investissement Canada.

Que ce soit par un investissement direct ou une licence de production accordée à une société canadienne, la production au Canada pourrait permettre aux entreprises australiennes et néo-zélandaises de desservir beaucoup plus efficacement leur clientèle canadienne et américaine.

Dans une série de réunions tenues dans les deux pays, le Ministre a également mis l'accent sur l'importance que le Canada accorde à ses marchés en bordure du Pacifique, qui constituent l'une des priorités du Canada pour l'expansion des exportations.

Presque au même moment leur shochu canadien sur le marché japonais, cette coïncidence se reflétant par ailleurs dans les marques de commerce adoptées, soit, respectivement, Canadian Rockies et Canadian Rocky.

Les deux produits, qui sont fabriqués et emballés expressément pour le marché japonais, ne sont pas vendus ailleurs dans le monde. Leur étiquette exploite l'image de pureté et de propreté de la nature canadienne qui plaît tant au consommateur japonais.

Selon le ministre (affaires économiques et commerciales) à l'ambassade du Canada au Japon, M. Armand Blum, ce nouveau produit présente des possibilités des plus intéressantes, avec des résultats très satisfaisants jusqu'à date.

Selon M. Blum, il s'agit d'un exemple typique de la façon de réussir avec un produit conçu au départ pour le consommateur japonais.

Il espère non seulement que les ventes continueront d'augmenter, mais que cet exemple servira d'inspiration à d'autres exportateurs canadiens susceptibles de mettre au point de nouveaux produits pour cet énorme marché.

chés et explorent de nouvelles possibilités par l'entremise de représentants locaux.

Le Ministre a également profité de sa visite pour informer les gens d'affaires des deux pays de l'éventail des possibilités d'investissements que leur offre le Canada, depuis la création d'Investissement Canada.

Que ce soit par un investissement direct ou une licence de production accordée à une société canadienne, la production au Canada pourrait permettre aux entreprises australiennes et néo-zélandaises de desservir beaucoup plus efficacement leur clientèle canadienne et américaine.

Dans une série de réunions tenues dans les deux pays, le Ministre a également mis l'accent sur l'importance que le Canada accorde à ses marchés en bordure du Pacifique, qui constituent l'une des priorités du Canada pour l'expansion des exportations.

### Projeter une bonne image de marque

(Suite de la première page.)

presque au même moment leur shochu canadien sur le marché japonais, cette coïncidence se reflétant par ailleurs dans les marques de commerce adoptées, soit, respectivement, Canadian Rockies et Canadian Rocky.

Les deux produits, qui sont fabriqués et emballés expressément pour le marché japonais, ne sont pas vendus ailleurs dans le monde. Leur étiquette exploite l'image de pureté et de propreté de la nature canadienne qui plaît tant au consommateur japonais.

Selon le ministre (affaires économiques et commerciales) à l'ambassade du Canada au Japon, M. Armand Blum, ce nouveau produit présente des possibilités des plus intéressantes, avec des résultats très satisfaisants jusqu'à date.

Selon M. Blum, il s'agit d'un exemple typique de la façon de réussir avec un produit conçu au départ pour le consommateur japonais.

Il espère non seulement que les ventes continueront d'augmenter, mais que cet exemple servira d'inspiration à d'autres exportateurs canadiens susceptibles de mettre au point de nouveaux produits pour cet énorme marché.

### La S.E.E. se rend au Chili

Deux sociétés de Mississauga (Ont.) ont reçu un soutien financier de 4,06 millions de dollars de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) pour appuyer la vente d'équipement minier au Chili.

EIMCO Process Equipment Inc. a bénéficié d'un soutien financier de 963 000 \$ pour une vente de mécanismes centraux, de tracteurs et de rails, tandis que sa division WEMCO Canada recevait 3,10 millions pour appuyer une vente de mécanismes de cellules de flottation et de systèmes internes.

Dans les deux cas, l'acheteur était la Corporacion Nacional del Cobre de Chile, de Santiago, une société d'État qui est le premier producteur de cuivre du monde libre.

### C'est l'occasion de percer en Afrique

Libreville — Les sociétés canadiennes auront l'occasion de sonder le marché africain en participant au plus important salon commercial du Gabon, la foire internationale de Libreville, qui aura lieu du 11 au 22 mars.

Le Canada y participera pour la deuxième fois, l'an dernier les sociétés canadiennes représentées ayant eu l'occasion d'y préciser des débouchés dans des projets de génie et de construction gabonais.

Le Canada y mettra sur pied un kiosque d'information. Les sociétés qui aimeraient y faire distribuer des brochures décrivant leurs produits et leurs services peuvent les expédier par la poste avant le 31 janvier, aux soins de M<sup>me</sup> Thérèse Gervais, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

Pour plus de détails sur le salon, téléphoner à M<sup>me</sup> Gervais au (613) 990-5981; ou appeler le centre Info-Export.

# woodex

## On abat des ventes au salon forestier de Nouvelle-Zélande

**Auckland** — La première participation canadienne au salon de l'équipement pour l'industrie du bois de la Nouvelle-Zélande (WOODEX 85) fut un coup d'essai et un coup de maître.

Si ce genre de salon ne se prête pas tellement aux ventes sur place, les 18 sociétés canadiennes participantes ont cependant toutes déclaré avoir de bonnes perspectives de ventes, avec d'excellents contacts commerciaux.

D'ailleurs, une société canadienne, la Forano, de Plessisville (Qué.), est immédiatement passée à la production de sa scie à ruban de tête pour donner suite aux ventes réalisées au salon.

La société était déjà représentée en Nouvelle-Zélande, mais elle a vendu, pour la première fois, une nouvelle machine dans ce pays.

Une autre société canadienne, la Cam Chain Ltd., de Surrey (C.-B.), en plus d'avoir créé d'excellents contacts au salon, prévoit que ses ventes de chaînes pour le transport des billes atteindront les 2 millions de dollars d'ici à 1988.

Les visiteurs de marque au pavillon canadien comprenaient le ministre néo-zélandais des Forêts, M. Koro Watere, ainsi que le haut-commissaire du Canada en Nouvelle-Zélande, M. Doug Small.

Les observateurs estiment que l'industrie de transformation des produits forestiers en Nouvelle-Zélande produira plus de 10 millions de mètres cubes de bois au cours des

cinq prochaines années, et que cette production montera en flèche après 1990, à mesure que l'on exploitera les forêts résultant du programme de reboisement de 1960.

D'ici à l'an 2000, l'on prévoit doubler la production de bois en Nouvelle-Zélande et l'accroître encore de 75% au cours des 15 années suivantes.

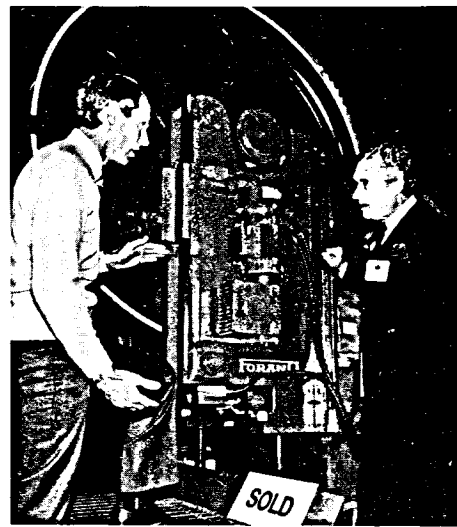
Pour transformer tout ce bois, il faudra construire de nouvelles scieries et de nouvelles usines de pâte de bois et de contreplaqué. À partir de 1990, on prévoit investir de 3,5 à 4,5 milliards de dollars dans ces secteurs, ce qui ne comprend pas l'équipement pour la coupe et le transport.

Les sociétés canadiennes se préparent déjà à tirer avantage de cette croissance prévue qui exigera des investissements de l'ordre de 83 millions de dollars en équipement forestier et de transport au cours des dix prochaines années.

Ces initiatives canadiennes semblent déjà rapporter car de nombreuses sociétés néo-zélandaises ont manifesté leur intérêt à l'endroit de la technologie innovatrice des produits canadiens.

Plusieurs sociétés canadiennes se sont d'ailleurs déjà imposées sur ce marché, autant les fabricants d'équipement que les sociétés de conseil en planification, conception et supervision de la construction des scieries.

Les fabricants canadiens étaient également heureux d'apprendre au salon que le régime de licences d'importation de la



*Une société de Plessisville (Qué.), la Forano Inc., a réussi à écarter sa scie à ruban de tête lors du salon WOODEX, à Auckland. Le représentant néo-zélandais de la Forano, M. Kevin Sibley (à gauche), de Southern Cross Engineering, donne des précisions sur la scie au haut-commissaire du Canada en Nouvelle-Zélande, M. Douglas Small.*

Nouvelle-Zélande disparaîtrait progressivement, probablement entre 1987 et 1990.

Entre temps, plusieurs produits canadiens profitent d'un tarif douanier préférentiel de près de 5% par rapport à d'autres pays industrialisés qui exportent en Nouvelle-Zélande.

Pour plus de détails sur des salons analogues ou sur les débouchés commerciaux en Nouvelle-Zélande, communiquer avec M. Neil Peacock, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1678; ou appeler le centre Info-Export.

## Débouchés gaziers et pétroliers à exploiter en Australie



*Le vice-président de la Société nationale chinoise de pétrole au large, M. Zhao Shengzhen, essaye, lors du salon PTA à Perth, en Australie, le système mobile de radio conçu sur commande par une société de Calgary. Selon M. Michael Hale (à droite), ingénieur à la Alta Telecom International, le système peut communiquer directement avec un ordinateur, les données étant transmises à distance par clavier sur un terminal téléphone-données.*

**Perth** — À la fin de l'automne, un voyage fructueux en Australie a permis à 21 sociétés canadiennes de sonder l'important marché du pétrole et du gaz dans cette région du globe.

Les représentants de ces entreprises faisaient partie de la délégation canadienne au Petroleum Technology Australia Show (PTA 85), qui a attiré plus de 500 délégués d'entreprises à Perth.

Les chiffres des ventes ne sont pas encore disponibles, mais la plupart des sociétés canadiennes participantes ont trouvé des agents et des distributeurs australiens pour leurs produits.

L'une des entreprises canadiennes, la Spar Aerospace Ltée, de Montréal, a annoncé au salon la signature d'une entente faisant de la L.S.E. Technology Pty. Ltd., de Griffith (Nouvelle-Galles du Sud), le représentant et distributeur des stations terrestres pour communications par satellite de Spar.

Cet accord peut servir d'exemple des nombreux débouchés, y compris les entreprises conjointes et les échanges de licences, que l'Australie offre à la technologie canadienne de pointe dans le domaine de la récupération du gaz et du pétrole.

Les participants ont également découvert qu'en plus des possibilités d'exploration sur terre et en mer en bordure du Pacifique, il existe un énorme marché à peu près inexploité, celui de la Chine.

C'est en effet le message qu'a transmis l'invité d'honneur au salon et congrès, M. Zhao Shengzhen, vice-président de la Société nationale chinoise de pétrole au large, qui a rappelé à son auditoire que la Chine transportait déjà du gaz il y a 2 500 ans dans des gazoducs... de bambou!

Les ressources pétrolières au large de la Chine sont estimées à quelque 9 milliards de tonnes. M. Zhao a donc souligné que son pays offre de grandes possibilités aux entrepreneurs étrangers, en particulier dans le golfe du Bohai, la mer Jaune méridionale, la mer de Chine orientale et dans les trois grands gisements de la mer de Chine méridionale.

Pour plus de détails sur des salons similaires en Asie et dans le Pacifique, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-5619; ou appeler le centre Info-Export.

## En quête de nouveaux débouchés aux É.-U ?

**Atlanta** — Pour les exportateurs canadiens qui songent à se bâtir une place sur le marché du sud des États-Unis, cette région accueillera dans moins d'un mois deux salons importants et très efficaces pour la commercialisation du bois d'œuvre, des matériaux de construction et de la quincaillerie.

Le Civic Centre d'Atlanta sera l'hôte, du 30 janvier au 1<sup>er</sup> février, de l'Alabama/Georgia Building Material Merchants' Association Buying Show.

Les produits exposés comprendront le bois d'œuvre pré-coupé, les revêtements de toiture et de murs extérieurs, la quincaillerie et les fournitures.

L'an dernier, il s'est vendu à ce salon pour près de 15 millions de dollars US de matériaux de construction.

Tout de suite après, du 13 au 15 février, le palais des congrès de Charlotte (Caroline du Nord) sera occupé par la Carolina Lumber and Building Material Dealers' Association Building Products Show.

L'an dernier, les participants à ce salon ont réalisé des ventes de plus de 20 millions.

Le consulat général du Canada à Atlanta encourage la participation canadienne en offrant gratuitement un espace d'exposition aux trois premières sociétés qui manifesteront leur intention de participer à l'un ou l'autre de ces salons.

Les sociétés canadiennes intéressées à participer peuvent également envoyer de 50 à 100 exemplaires de leurs brochures, avec des listes de prix si elles le désirent, à M. L.L. Naumovski, vice-consul et délégué commercial adjoint, consulat général du Canada, 400 South Omni International, Atlanta (Georgie) 30303. Tél.: (404) 577-6810.

**Seattle** — Les exportateurs canadiens de services alimentaires attirés par l'alléchant marché du nord-ouest américain auraient tout intérêt à participer à un salon très populaire, qui ouvrira ses portes pour trois jours à compter du 6 avril.

Le Pacific Northwest Hospitality Show accueillera quelque 30 000 visiteurs spécialistes du secteur alimentaire, notamment

### PLEINS FEUX

**MARCHÉS  
A VOTRE  
PORTÉE  
AUX É.-U.**



des représentants de restaurants, d'hôtels, de motels, de restaurants-minute, de clubs sociaux, d'écoles, d'hôpitaux et d'institutions privées et publiques.

Pour plus de détails sur la façon de participer à ce salon, communiquer avec M. Doug McCracken, consulat général du Canada, 412-Plaza 600 Building, Seattle, Washington 98101. Tél.: (206) 443-1777.

**Boston** — Si vous avez l'œil sur une tranche de l'énorme marché de 25 milliards de dollars en aliments de la Nouvelle-Angleterre, songez dès maintenant à exposer vos produits au Northeast Food Service Exposition and Conference.

Du 13 au 15 avril au Bayside Exposition Center de Boston, ce salon attirera, parmi les 13 millions d'habitants des six États de la Nouvelle-Angleterre, des chefs cuisiniers, des gérants de chaînes de restaurants, des cadres d'hôtels et de motels.

Les sociétés canadiennes qui désirent participer au salon par l'entremise du kiosque canadien peuvent communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; ou appeler le centre Info-Export.

**Seattle** — Les fabricants canadiens qui désirent se brancher sur l'électrisant marché du nord-ouest américain devraient songer à participer à l'Electrical Industry Exposition.

Ce salon, qui aura lieu au Tacoma Dome de

Seattle du 26 au 28 mars, offre aux sociétés canadiennes de matériaux de construction une façon simple et efficace de sonder à peu de frais le marché du nord-ouest américain.

Pour plus de détails sur la façon de participer à l'exposition, dont les espaces sont déjà presque tous réservés, communiquer avec M. Albert Shott, consulat général du Canada, 412-Plaza 600, Seattle, Washington 98101. Tél.: (206) 443-1777.

**Reno** — Si vous brûlez de percer sur le marché américain des appareils de chauffage, faites un détour vers Reno, au Nevada.

C'est dans cette ville qu'aura lieu, du 1<sup>er</sup> au 4 mars prochain, le congrès et le salon de la Wood Heating Alliance.

Cet événement vise surtout les fabricants de poêles, de foyers, d'équipement et d'accessoires pour le chauffage résidentiel au bois.

L'an dernier, le salon avait attiré à Baltimore 550 exposants, dont 25 du Canada, qui avaient proposé leurs produits à près de 6 000 visiteurs spécialisés dans ce domaine.

Cette année, le ministère des Affaires extérieures et l'Institut canadien de l'énergie du bois participeront conjointement au salon avec un kiosque d'information où les sociétés canadiennes pourront présenter leurs brochures et de petits échantillons de leurs produits.

Le matériel publicitaire, en ensembles de 25 exemplaires, avec les prix c.a.f. en dollars américains, frais douaniers de transport et d'assurances compris, doit parvenir avant le 31 janvier à M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

Les sociétés canadiennes qui préfèrent participer directement au salon peuvent communiquer avec les organisateurs en téléphonant à Washington (D.C.), au (202) 857-1181.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, appeler M. Michel Samson au (613) 993-5911; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Des « récoltes » de plusieurs milliards en Arabie

**Riyad** — Les exportateurs canadiens en quête de nouveaux débouchés auraient tout intérêt à explorer le marché des produits agricoles de l'Arabie Saoudite, qui représente plusieurs milliards de dollars.

L'une des meilleures façons de prendre pied ou d'augmenter ses ventes sur ce marché des plus intéressants reste encore la participation au Salon de l'agriculture, de l'irrigation et de l'agro-industrie (SAUDI AGRICULTURE 86), dont la cinquième édition aura lieu à Riyad du 6 au 10 avril prochain.

Tous les aspects de l'agriculture seront représentés à ce salon, entre autres l'élevage laitier, l'élevage du bétail et les soins vétérinaires, les engrais et le soin des plantes, les semences et la technologie des semences, sans compter l'irrigation et la technologie de

l'eau, les serres et l'horticulture, la récolte et la manutention du grain, le traitement et le stockage des fruits et légumes, les tracteurs et les machines agricoles ainsi que les services de conseil et de gestion.

L'an dernier, plus de 700 exposants de 20 pays, dont 14 du Canada, ont eu l'occasion de faire connaître leurs produits et leurs services à près de 14 000 visiteurs spécialistes.

Les sociétés canadiennes participantes y ont réalisé des ventes imposantes.

Le marché agricole saoudien a subi une mutation profonde, mais selon nos délégués commerciaux, il offre encore de très bons débouchés.

Le nouveau plan quinquennal du Royaume (1985-1990) prévoit l'amélioration de l'effica-

cité et l'expansion de la production du pays, avec des investissements de l'ordre de 15 milliards de dollars US.

Les secteurs visés par le plan comprennent l'amélioration et l'expansion des réseaux d'irrigation, le contrôle des ravageurs, l'implantation de services vétérinaires, le doublage de la capacité des silos, l'expansion de l'élevage du mouton, du bœuf et de la chèvre, et le maintien de la croissance dans la production du lait, de la volaille et des œufs.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Bob Grison, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5982; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Colloques sur l'industrie de l'auto**

Les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale, en collaboration avec l'Association des fabricants de pièces d'automobiles du Canada, organisent une série de colloques sur la vente aux constructeurs d'automobiles japonais, colloques qui seront présentés du 5 au 20 février un peu partout au pays. Conçus principalement à l'intention des fournisseurs canadiens de pièces d'automobile, ces colloques pourront également intéresser les sociétés de montage, les fabricants et autres entreprises du secteur de l'électronique et du transport qui pourraient alimenter les nouvelles usines japonaises au Canada. Communiquer avec le bureau régional du MEIR pour s'inscrire aux colloques qui auront lieu aux dates et aux endroits suivants: Halifax, le 5 février; Montréal, le 6 février; Toronto, le 11 février; London, le 12 février; Vancouver, le 20 février.

**Lignes de crédit à l'Inde**

Les sociétés canadiennes qui fournissent à l'Inde des biens ou des services dans le secteur du pétrole et du gaz pourront maintenant demander un appui financier pouvant aller jusqu'à 198 millions de dollars, dans le cadre d'un protocole de ligne de crédit ratifié à New Delhi par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Les exportateurs qui voudraient profiter de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec la S.E.E.

**Exportations records de bois**

L'Association canadienne de l'industrie du bois rapporte des niveaux records de production et d'exportation pour l'année qui vient de se terminer et prévoit le maintien de niveaux de production élevés en 1986. Dans sa revue de l'année, l'Association précise que la production de bois d'œuvre de résineux, destiné à la construction, a grimpé de 7,8 % au cours de l'année pour atteindre le niveau record de 22,2 milliards de pieds de planche.

**Du canadien pour le ciel africain**

La société Intelcan Technosystems Inc., d'Ottawa, vient de décrocher un contrat pour un projet clés-en-mains de 6,6 millions de dollars, visant la fourniture d'un système intégré de communications pour le contrôle du trafic aérien, destiné à la région d'information de vol (FIR) d'Accra, qui couvre le Ghana, le Togo et le Bénin, en Afrique occidentale.

**Produits agricoles assurés par la S.E.E.**

(Suite de la première page.)

une durée maximum de 360 jours.

La S.E.E. a souligné qu'elle lançait ce nouveau programme pour contrer l'effet de programmes semblables chez les concurrents du Canada dans le secteur agricole, en particulier les États-Unis et la Communauté économique européenne.

Comme dans le cas de l'assurance-crédits à court terme, cette assurance à moyen terme se fonde sur l'établissement de limites de crédits pour chaque pays, ce qui garantit aux exportateurs un traitement rapide de leurs demandes d'approbation de crédit.

Le programme s'appliquera aux situations où il est nécessaire d'offrir un crédit à moyen terme pour conserver un marché parce que les concurrents étrangers offrent un crédit prolongé.

Il sera également utilisé lorsqu'un crédit à moyen terme est nécessaire pour pénétrer un nouveau marché où des concurrents étrangers offrent déjà un crédit prolongé.

La Société suggère toutefois aux exportateurs de toujours s'efforcer d'obtenir les modalités de crédit les plus courtes et les plus

favorables compte tenu de la concurrence.

Les produits pouvant donner droit à une assurance-crédits à moyen terme dans le cadre du nouveau programme sont les suivants:

- a) les grains, les oléagineux et leurs dérivés;
- b) les légumineuses (entre autres les pois, les lentilles et les haricots);
- c) le tabac;
- d) les produits d'origine animale (y compris le suif, le saindoux, la gélatine, les pelleteries et les peaux);
- et e) les graines et autres produits génétiques (y compris les pommes de terre de semence, les poussins, les dindonneaux, le sperme animal, les graines de semis, les embryons et le bétail de reproduction).

La S.E.E. a déterminé le montant des primes d'assurance de façon à ce que le programme se rentabilise, tout en permettant aux exportateurs canadiens d'offrir des conditions financières concurrentielles. Cette caractéristique est particulièrement importante, car le coût des primes d'assurance s'ajoute habituellement au prix du produit.

Pour plus de détails sur le programme, communiquer avec un bureau régional de la S.E.E. ou directement avec le siège social à Ottawa, au (613) 598-2500.

**Pour bien réussir aux É.-U.**

(Suite de la première page.)

que qui poussa M. Breen à fonder Ambutech en 1983. N'étant pas satisfait des cannes disponibles sur le marché, il en fabriqua une en bois, corrigeant ainsi certains des défauts qu'il avait perçus dans les produits qu'on retrouve dans le commerce.

Le résultat l'incita à fabriquer des cannes en plastique moulé par injection. Cette méthode simplifie les problèmes de conception, car elle permet de mouler des poignées de n'importe quelle forme, ce qui est plus difficile avec l'aluminium et presque impossible avec du bois.

Grâce au plastique, M. Breen est en mesure d'offrir trois formes de poignées qui, selon lui, répondent à la plupart des besoins.

Les cannes d'Ambutech comportent également un mécanisme exceptionnel permettant d'ajuster leur longueur au moyen d'un filetage à l'intérieur de la tige, avec un degré de précision inégalé. De plus, les cannes peuvent être commandées avec un crampon à glace escamotable de faible dimension.

Au Canada, le produit est de plus en plus en demande dans les établissements de vente au détail et dans les établissements pour aveugles et handicapés visuels.

La même tendance semble vouloir se manifester aux États-Unis.

M. Breen, qui ne fait que commencer à exploiter le marché américain, a déjà de précieux conseils à offrir. Il a en effet découvert que pour mener des affaires avec les Américains, il faut s'adapter à leurs habitudes commerciales.

Ainsi, il donne ses prix en dollars américains et expédie à partir d'un entrepôt en ter-

ritoire américain, après s'être chargé lui-même des formalités douanières.

Il souligne également que les producteurs canadiens peuvent profiter des nombreuses foires commerciales aux États-Unis pour faire connaître leurs produits.

Il y a quelques mois, il participait d'ailleurs au National Home Health Care Expo à Atlanta, en Georgie, avec la coopération du ministère des Affaires extérieures qui parraine la participation canadienne à plus de 200 expositions et salons commerciaux chaque année.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (SCI)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
 Téléc: 053-3745 (TEIC) Indiatif: External Ott.  
 Tirage bimensuel: 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CA  
EA  
C16  
#2  
DOCS

# CanadExport

VOL. 4 NO. 2 JAN. 27, 1986

External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada

## Thirty nine named to new trade committee

Thirty nine key members of the Canadian business, consumer, academic, research and cultural communities have been named to a new International Trade Advisory Committee by International Trade Minister James Kelleher.

The committee — called ITAC — is chaired by Northern Telecom's former

chairman, Walter Light, and is part of a private sector advisory system set up by Kelleher to advise government on international trade access and marketing issues.

The committee, which will concentrate initially on Canada-U.S. trade negotiations and the next round of multilateral trade negotiations under the General Agree-

ment on Tariffs and Trade (GATT), met for the first time last week.

The new appointees to the committee, Kelleher said, represent all regions of Canada and are experienced and knowledgeable in trade matters.

"Their views and advice will be vital to  
Turn to Page 6 — Who's

## Canada moves to consolidate ASEAN trade

Canada is mounting its third trade mission to Southeast Asia in less than a year next month, in a move to consolidate markets for Canadian products in that region.

International Trade Minister James Kelleher will lead the latest business delegation to four member countries of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) — Singapore, Indonesia, Malaysia and Thailand.

Kelleher's Feb. 11-21 trip, say External Affairs officials, is designed to further increase two-way trade, investment and economic cooperation between Canada and the ASEAN.

Two earlier delegations to the ASEAN by Canadian government and business officials were led by Secretary of State for External Affairs, Joe Clark, and Minister for Regional Industrial Expansion, Sinclair Stevens.

Persistently pushing Canada's presence  
Turn to Page 3 — Canada

### Cross-Canada export forum

## 'Marketplace' offering key to new export opportunity

### Figgy's folklore fans world sales

It may not represent one of Canada's higher-profile exports, but to a growing number of traditionalists in both the United States and Europe, there's really nothing quite like Newfoundland's Figgy Duff.

#### Figgy Duff?

To the uninitiated that could mean just another heavy raisin pudding from the Maritimes. But to aficionados from Arizona to Barcelona, this "Figgy Duff" is purely and simply, music to their ears.

The Figgy Duff in question is a Newfoundland folk group now successfully exporting its own brand of traditional Newfoundland folklore to growing numbers of international music lovers.

Turn to Page 6 — Classically

Canadian trade commissioners from around the world will be bringing their collective marketing wiles to Canadian exporters' doorsteps next month for a unique three-week export roadshow.

The trade commissioners, backed by federal and provincial trade officials, will criss-cross the country for marketing sessions in more than 30 centres.

The roadshow — called Export Marketplace '86 — is designed to give exporters an opportunity to explore market potential for their products in most key foreign markets.

The trade commissioners will be travelling in groups for personalized sessions with exporters and will launch their tours simultaneously in Halifax and Vancouver Feb. 17.

They'll be dispensing advice on markets from the U.S. to Asia/Pacific — including Australia — Western Europe and the Soviet Union, the Middle East and North Africa, and Latin America and Cuba.

Turn to Page 3 — Where sessions

## 'Turning point' in Canada-Gabon trade

Trade officials describe it as an important turning point in Canada-Gabon trade relations.

During a visit to that African nation earlier this month, Minister for External Relations Monique Vézina announced the signing of

### Foam on the range

A field-foam marking system developed by a Calgary firm has sparked growing interest among farmers in Australia, Britain and the U.S. ADJA Industries' system keeps farmers in line by marking off already fertilized, or otherwise sprayed, sections of a field.

contracts, valued at \$78-million, awarded to three Canada-based companies.

Other deals, say officials, are in the offing.

The most recent contracts include the designing and building of the Foreign Affairs and Co-Operation building in the nation's capital, Libreville, by the consortium Tecsub-Lemay-Vican. It's a \$40-million project.

As well, a mining inventory contract, valued at \$26-million, has been awarded to Watts, Griffis and Mcouat. And the Teccart International company is involved in a media village project, worth \$12-million, that will help teach farmers how to improve their productivity through better agricultural techniques.

Turn to Page 6 — Gabon

**INSIDE:**

- Spain has joined the EEC but prospects are still good for Canadian exporters to focus on breaking into U.S. hi-tech markets ..... 2
- Canadians to tap East German trade show ..... 4
- U.S. spotlight — where to show your products ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

**Stockholm** — Two Swedish organizations have issued tenders, one for edging presses, the other for portable crushing equipment. The Swedish National Road Administration, closing date Feb. 7, seeks crushing equipment that has a driving power of 380 volt/50HZ and that is adaptable to semi-trailer transport. The unit is for use with an existing primary and secondary crusher. Interested Canadian companies should supply names, addresses and details to Vagverket, Head Office, 781-87 Borlange, Sweden. With a Feb. 10 closing date, The Defence Material Administration of Sweden (FMV) plans to purchase three edging presses with microcomputer-based control for graphic screen presentation of programmed product. Complete company information, capabilities should be forwarded, quoting ANBUD SO 325/85/85/001, to FMV, Inkopsgrupp, 651 80 Karlstad, Sweden.

**Athens** — Tenders for the supply of electronic data processing equipment (closing date March 12) have been issued by the Greek Parliament here. Required are one word processor system, two super mini computers, with service maintenance and technical support for the systems. Post can messenger, at cost of \$45-\$50, complete set of tender documents to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Amman** — Three tenders for the supply of insulators (Nr 25/85); conductors and earth wire (Nr 26/85); and towers, fittings and erection of materials (Nr 27/85) have been issued by the Jordanian Electricity Authority (JEA) which intends to build 29 miles of 132KV double CCT (6 wires) transmission line for a new radio station. Tenderers must include with their offer an unconditional bank guarantee of 5 per cent for tenders 25/85 and 26/85 and 2 per cent for 27/85 in favor of JEA. Embassy can purchase and courier documents to interested Canadian companies, with invoicing later through External Affairs. Tenders 25 and 26 cost \$200, while tender 27 costs \$320. Closing date for receipt of tenders is March 19. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Syria** — An industrial projects company here is inviting international tenders for the design and supply of all the equipment and spare parts necessary for the operation of a liquid gas cylinder filling plant with capacity for 10,000 hours operation. The project consists of two main parts: the supply of two spherical tanks, excluding measuring devices and safety valves; and the supply of all mechanical and electrical works. Closing date is March 7. Canadian Embassy, in Amman, Jordan can forward documents at a cost of \$100.

## Tariffs coming down

# Market opportunities still good despite Spain's entry into EEC

While the full implications of Spain's entry into the European Economic Community (EEC) earlier this month cannot yet be determined, Canadian trade officials say good market opportunities still exist for Canadian exporters.

That assessment is also supported in the latest in a series of market guides prepared by the Royal Bank of Canada. The revised *Market Guide — Spain*, released last month, points out that, as a result of its accession to the EEC, Spanish tariffs are to be lowered by 22.5 per cent in the first year and by 52.5 per cent after the first three years.

As well, says the guide, new industrial sectors "which offer good opportunities for future expansion" are being encouraged by the Spanish government. These include food processing, micro-electronics, military systems and robotics.

Many of these areas, the guide suggests, offer Canadians opportunities for joint ventures, particularly since the Spanish government announced recently its plans to allow foreign shareholding in Spanish firms — including majority holdings of up to \$2.9-million (U.S.) — without the need of government approval.

One area that is attracting strong foreign investment is the electronics industry, with the government planning to build it up within five years. This will provide "a growing market" for electronic components, electronic production and test equipment, and electro-medical equipment.

According to External Affairs trade officers in Madrid, Spain will have a transition period of 7 to 10 years to adapt to the EEC. During that time there will be changes in demand for Canadian imports.

But they add, in agricultural and food products, for example, "the demand for certain feed grains, seeds and pulses should continue."

There should also, officials say, be "improved access" for quality consumer food items such as meat products, honey, maple syrup and tinned foods.

"Possibilities for the introduction of food industry technology from Canada may also exist," they say, "as many Spanish food manufacturers will find it necessary to improve the quality and presentation of their products to meet European standards."

According to the guide, there are "very good opportunities" for exporters of seafood. Markets also exist in investment goods and services, computers, tourism, energy (particularly coal).

In addition to the latest guide on Spain, the Royal Bank has published 13 others, covering markets from Australia to Venezuela. Copies may be obtained from any of the Royal Bank's International Centres across Canada.

Information on Canadian commercial opportunities in Spain is available from External Affairs' Western Europe II Trade Development Division. Contact C. Charland. Tel: (613) 995-6438 or call Info Export.

## What's available in export guides

Unable to attend export seminars? But you want the vital information they offer?

Not to worry. The seminars can come to you — through *Techniques of Exporting*, a step-by-step guide for new exporters and an advanced publication for even the most experienced companies.

Topics range from free trade zones, countertrade and customs to trading houses, forfeit financing, where to obtain commercial intelligence, and how to trade with the People's Republic of China.

Sponsored by the Centre for International Business Studies, Dalhousie University, the book is authored by J.R. Arnold who has more than 20 year's experience in exporting, teaches practical export marketing at Dalhousie University, and conducts export seminars for governments and organizations.

Like his previous book, *Exporting*, which has been recommended by all major export organizations in Canada and which sold five printings, all royalties from the latest work (\$14.95 postage paid) go to students of

Export Marketing at Dalhousie University. Copies are available from Frye Publishing, 104-1565 Willson Place, Winnipeg, Manitoba R3T 4H1.

You're a manufacturer with products you want to sell and distribute. Do you employ sales people, with the inherent costs of their travel and business entertaining? Or do you take another route, using agents — who bear no cost to the manufacturer until a sale is made?

All the intricacies and advantages of employing agents are detailed in the recently released *Manufacturers' Guide for Dealing with Agents*.

The \$25 guide is written by Gordon Rogers, founder and general manager of The Manufacturers' Agents' Association of North America, a Canadian organization that acts as the central data base for agents and distributors.

Copies are available from MAANA Publishing, 208-40 University Ave., Toronto M5J 1T1. Tel: (416) 593-4658.



# Canada chalks up major ASEAN successes

Continued from Page One

and capabilities in the ASEAN is essential, say officials. The area has one of the fastest growing economies in the world. The average annual growth rates, according to statistics, range from 6 per cent to 8.5 per cent per year.

And, though there was a general slowdown in the economy last year, the ASEAN, as a whole, represents a market of considerable potential for Canadian exporters.

In 1983, for instance, the ASEAN represented a global market valued at \$63-billion (U.S.), with 55 per cent to 67 per cent of imports consisting of machinery, transport equipment and other manufactured goods — all areas, say trade officials, in which Canada has considerable expertise.

As well, statistics show, during the period 1975 to 1984, two-way trade between Canada and the ASEAN countries more than quadrupled to close to \$1.5-billion, with Canadian exports totalling \$795-million.

And investment by the Canadian private sector in the ASEAN, according to 1984 fig-

ures, was approximately \$1.6-billion.

Indeed, while the push is on to boost two-way trade and investment, there already are a number of Canadian companies actively involved in the area.

Recent successes, trade officials note, include: Babcock & Wilcox, Cambridge, Ont. — a \$100-million contract to supply power boilers for the Suralaya power project in Indonesia; Combustion Engineering, Ottawa, Ont. — a \$38-million contract to supply power boilers for the thermal plant in Mae Moh, Thailand; Klockner Stadler Hurter, Montreal, Que. — a \$143-million contract to build a pulp and paper mill in Sabah, Malaysia; CAE Electronics Ltd., Montreal, Que. — \$20-million in aircraft flight simulators to Singapore Airlines; and, in the Philippines, Canada has sold several deep sea fishing vessels.

These sales show, say officials, that, though contracts often require patient, time-consuming negotiations, when successful, they are well worth the effort.

Officials also point out that ASEAN'S "priority development sectors" often coincide with Canadian industrial capability. As a consequence, there are ample opportunities for Canadian exporters, particularly in: energy development (oil and gas, coal and power generation and distribution); telecommunications (both urban and rural); general consulting; forestry; mining; transportation (especially rail, air and mass transit); and education and training.

Trade minister Kelleher's visit, which is expected to include the announcement of several commercial initiatives, is part of Canada's new Trade Strategy, formulated last October.

Among other things, the strategy provided additional funding to support new trade initiatives in the Asia-Pacific region.

Further information on commercial opportunities in the ASEAN is available from Denise Jacques, External Affairs' South and Southeast Asia Trade Development Division. Tel: (613) 995-7680, or by calling Info Export.

## Where the Marketplace sessions are planned

Continued from Page One

Trade officials at External Affairs which is co-ordinating Marketplace with the Department of Regional Industrial Expansion and the Canadian Chamber of Commerce, say individual briefings with the travelling commissioners will give exporters an opportunity to pick up valuable marketing insights.

"For many, Marketplace will be a starting point. They will be able to explore the merits and problems associated with foreign markets, establish contact with government representatives and learn which export assistance programs are available and most applicable to their needs," officials said.

"For those companies already exporting, they will be able to compare notes with trade officials on recent business developments in their current markets, investigate possibilities in new markets and update themselves on government assistance programs."

Local Chambers of Commerce or Boards of Trade are scheduling appointments for exporters in each of the cities covered by this year's Marketplace. They will arrange up to four, 20-minute sessions, on a first-come basis, for any one company or individual exporter.

For registration information, contact the number listed with the event scheduled for your nearest city, or contact External Affairs' Info-Export Centre, Tel: 1-800-267-8376.

### Eastern Region

Feb. 17: Halifax, Sheraton Halifax. Contact: (902) 422-6447.



Feb. 18: Moncton, Keddy's Brunswick Hotel. Contact: (506) 854-2020.

—Sydney, Keddy's Motor Inn. Contact: (902) 564-6453.

Feb. 19: Saint John, Delta Brunswick. Contact: (506) 657-8111.

—Yarmouth, Rodd's Grand Hotel. Contact: (902) 742-3682.

Feb. 20: St. John's, Hotel Newfoundland. Contact: (709) 726-2961.

Feb. 21: St. John's, Hotel Newfoundland.

—Charlottetown, Sheraton Prince Edward. Contact: (902) 892-3424.

### Central Region

Feb. 24: Montreal, Queen Elizabeth Hotel. Contact: (514) 288-8048.

—Sault Ste. Marie, Ramada Inn. Contact: (705) 949-7152. (Date tentative).

Feb. 25: Montreal, Queen Elizabeth Hotel.

Feb. 26: Quebec City, Loews le Concorde. Contact: (418) 692-3853.

—Kitchener, Waterloo Inn. Contact: (519) 576-5000.

Feb. 27: Drummondville, Hotellerie le Dauphin. Contact: (819) 477-7822.

—London, Holiday Inn. Contact: (519) 432-7551.

Feb. 28: Kingston, Howard Johnson's Hotel. Contact: (613) 548-4453.

—Cambridge, Holiday Inn. Contact: (519) 653-1424.

March 3: Toronto, Holiday Inn Airport. Contact: (416) 366-6811.

March 4: Toronto, Holiday Inn Airport.

March 5: Toronto, Holiday Inn Airport. —Thunder Bay, Holiday Inn. Contact: (807) 622-9643.

March 6: Brantford, Brantford District Civic Centre. Contact: (519) 753-2617.

—Peterborough, Rock Haven Motor Hotel. Contact: (705) 742-8881.

—Sudbury, Holiday Inn. Contact: (705) 673-7133.

March 7: Hamilton, Holiday Inn. Contact: (416) 522-1151.

—St. Catharines, Parkway Inn. Contact: (416) 684-2361.

### Western Region

Feb. 17: Vancouver, Hotel Vancouver. Contact: (604) 681-2111.

Feb. 18: Vancouver, Hotel Vancouver.

Feb. 19: Victoria, Empress Hotel. Contact: (604) 383-7191.

Feb. 20: Kelowna, Capri Hotel. Contact: (604) 861-1515.

Feb. 24: Lethbridge, Sandman Inn. Contact: (403) 327-1586.

Feb. 25: Stony Plain, Stony Motor Inn. Contact: (403) 963-4545.

Feb. 26: Edmonton, Terrace Inn. Contact: (403) 426-4620.

Feb. 27: Calgary, Calgary Convention Centre. Contact: (403) 263-7435.

Feb. 28: Calgary, Calgary Convention Centre.

March 3: Saskatoon, Bessborough Hotel. Contact: (306) 244-2151.

March 4: Winnipeg, Winnipeg Convention Centre. Contact: (204) 944-8484.

## In spring, exporters' thoughts turn to . . . Leipzig

Leipzig — One of the world's largest general products trade shows will be opening its gates in this East German city within the next two months.

The March 16-22 Leipzig Spring Fair is expected to attract some 9,000 exhibitors from around the world and visitors from more than 100 countries.

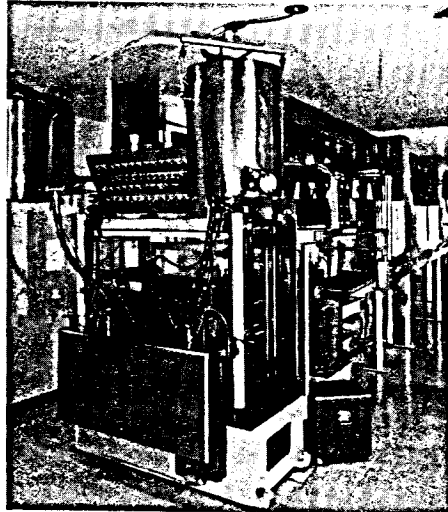
Both spring and fall '86 shows in this City of Trade Fairs will be held under the general theme "Time and material-saving equipment and techniques for higher efficiency in the machine-building industry."

Sectors to be featured at the upcoming event include heavy machinery and a wide range of equipment — hoisting and conveying, building, automation, welding, office and data processing.

Machinery will also be exhibited ranging from processing and packaging to agricultural, ceramic, glass-making, electrical engineering and surface treatment techniques.

In addition, showgoers will be able to take part in some 200 technical lectures focusing on computer-assisted systems in production automation, including preparatory stages, production control, rationale, integrated measuring and control instruments and devices in the metallurgy, heavy plant and machinery construction sectors.

One of the Canadian companies at last



Windsor's Capsule Technology will be shipping this CTH-02 hard gelatin capsule plant to East Germany this spring for Leipzig.

year's show — Capsule Technology International (Windsor) — will be back this March after signing a \$6.2-million contract for the sale of hard gelatin capsules to the East German pharmaceutical industry.

Capsule, which recently opened the first

hard gelatin capsule plant in the Middle East — in Amman, Jordan — will be demonstrating its latest CTH-02 equipment to potential new customers from around the world, at the show.

Other Canadian participants at the coming event — in addition to External Affairs' booth — will include the Canadian Wheat Board.

It was at the fall '83 show that Canada signed its first trade agreement — coming up for renewal in September — with East Germany, as well as a \$500 million-plus grain sale accord which also expires later this year.

East Germany has the strongest economy in Eastern Europe, with high levels of capital expenditures expected to continue.

The International Metalworking Congress will be featuring outstanding scientists and experts from around the world, just prior to the fair.

Some 50 papers will be presented on state-of-the-art and new trends in the development of flexible manufacturing systems, technology and system modules in flexible automatic manufacture, data and material flows and flexible assembly cells.

For more information on the show or details on how to participate, contact immediately Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Hi-tech conference to focus on winning sales in the U.S.

United States high technology markets — and how Canadian companies can penetrate them — are among subjects to be pursued when the Canadian Advanced Technology Association (CATA) stages its annual conference March 10-11 at Ottawa's Westin Hotel.

Five of 13 workshops, say organizers, will be conducted by business analysts from the U.S., with the majority of workshops examining the issues affecting the most important segments of the U.S. market for advanced technology.

Other areas being spotlighted include military markets, telecommunications, instrumentation, offices/homes of the future, software and advanced materials.

Conference fee is \$285. For complete details contact Roy Woodbridge, President, CATA, 275 Slater St., Suite 803, Ottawa K1P 5H9. Tel: (613) 236-6550.

## Carpet industry gains yards at key West German trade fair

Frankfurt — Quality products at medium prices have become a winning combination for Canadian carpet exporters.

They demonstrated that winning way at one of the world's largest carpet trade shows which ended earlier this month in West Germany.

The 10 Canadian companies that participated in the international Trade Fair for Home and Household Textiles, (Heimtextil) in Frankfurt turned out the best Canadian performance to date.

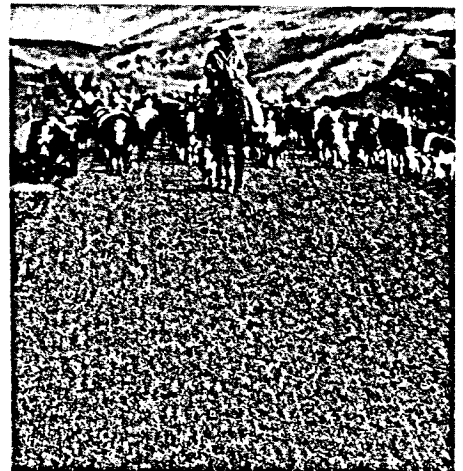
It marked the fourth Canadian government-sponsored showing of this country's carpet mill industry at Heimtextil and far exceeded all previous show results.

In addition to signing \$4.8-million worth of on site sales, the Canadian contingent expected to place orders for another \$15-million during the next 12-month period.

Customers eager to buy Canadian products came from all over Europe, but with the greatest demand originating from the Middle East.

Canadian carpet exports have been rising sharply in recent years, from annual shipments of \$3-million in the mid-1970s to \$65-million by 1980.

Although sales have levelled off — due mainly to currency fluctuations in major markets such as Australia and Western Europe — orders are again expected to pick up as foreign currencies increase compared to the Canadian dollar.



Hereford twist? — Peerless Rugs, which promises creature comfort with this carpeted highway promotion for its Grand Canyon carpeting, was just one of 10 Canadian firms to compete successfully for sales at West Germany's Heimtextil.

Key markets for Canadian carpet exporters include the U.S., Australia, the Middle East and the Far East.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

SPOTLIGHT

# U.S.A.

Canadian products are enjoying a huge surge in popularity in the U.S.

## FOOD: Here's where to test those U.S. appetites

The next two months will offer Canadian food product exporters to the U.S. good opportunities for expanding sales in that multi-billion dollar market.

A solo retail food show in Atlanta, Georgia March 5, will provide exporters — especially those new to the market — with a good port of entry to U.S. sales, according to trade officials.

The show, slated for the Atlanta Hilton Towers, is expected to attract area brokers, distributors, buyers, retailers and members of the food press.

The event will highlight a Feb. 28-March 9 "Salute to Canada Week" which will include a six-day tasting and sampling of Canadian products in Lenox Square Mall, hosted by the Canadian Consulate General.

Canada's mission in New York City also plans to participate in the 10th Annual New York Metro Food Service Show to be held in the Nassau Veterans' Memorial Coliseum, New York, N.Y.

Sponsored by the New York State Restaurant Association, the March 25-27 event is expected to attract more than 300 food, service and equipment exhibitors, as well as some 8,000 buyers from hotel, motel, institutional, restaurant and related sectors.

Eating and drinking establishment sales in the state of New York topped \$10-billion



Canada already has a cornucopia of popular food products on the U.S. market — but U.S. buyers want more.

(U.S.) in 1984 — \$5-billion for New York City alone — with another \$20-billion in retail food sales.

By comparison, total sales in eating and drinking establishments in all of Canada in 1984 amounted to \$12-billion (U.S.).

Another solo event — the Minneapolis Food and Beverage Fair — will be organized

by External Affairs at the Sofitel Hotel in Bloomington, Minnesota, March 25.

Attendance at the show is made up of members of the American food trade, including wholesale buyers, brokers and distributors interested in Canada as a long-term source of supply for food and beverage products.

The Minneapolis-St. Paul area — with annual food sales of more than \$3-billion — offers Canadian suppliers, especially those in Central and Western Canada, good marketing opportunities due to its closeness and Canada's reputation for quality products.

Before exporting to the U.S., however, Canadian companies should check with the U.S. Food and Drug Administration about regulations governing import of their products.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Michael T. Dowling, Canadian Consulate General, 400 South Omni International, Atlanta, Georgia 30303, Tel: (404) 577-6810; Richard Campanale, Canadian Consulate General, 1251 Avenue of the Americas, New York, NY 10020-1175, Tel: (212) 586-2400; Bill Curran at External Affairs' Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call Info Export.

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with some 76 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market or expanding sales there is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 50 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1986-87.

This is a proposed lineup of events — listed by industry sector — planned in the U.S. A second list of shows covering such sectors as food, housewares, transportation, sporting goods and health care, will be carried in the Feb. 10 edition of CanadExport. For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911, 993-6566; or call Info-Export.

### Agriculture Machinery/Equipment

31 Agriculture Equipment Show — Great

Bend, Kansas, April 23-26, 1986.

**Buyers to Western Canada Farm Progress Show** — Regina, Saskatchewan, June 18-21, 1986.

**Ag Progress Days** — State College, Pennsylvania, Aug. 19-21, 1986.

**Husker Harvest Days** — Grand Island, Nebraska, Sept. 16-18, 1986.

### Apparel

**Fur Apparel Solo Show** — Dallas, Texas, November, 1986.

**Fur Apparel Solo Show** — Chicago, Illinois, February, 1987.

### Automotive Parts

**SEMA 86** (Specialty Equipment Manufacturers' Association) — Las Vegas, Nevada, Nov. 18-21, 1986.

**PAS 87** (Pacific Automotive Show) — Anaheim, California, Feb. 2-4, 1987.

**APAA 86** (Automotive Parts and Accessories Association) — Atlanta, Georgia, Aug. 18-21, 1986.

**Big I** (International Automotive Services

Industry Association) — Boca Raton, Florida, Dec. 5-7, 1986.

### Computer Software and Hardware

**COMDEX Spring** — Atlanta, Georgia, April 28-May 1, 1986.

**COMDEX Fall** — Los Angeles, California, Nov. 10-14, 1986.

### Electronic Components and Office Automation

**Midwest Electronics Exposition** — St. Paul, Minnesota, April 16-17, 1986.

**Northeast ELECTRO 86** — Boston, Massachusetts, May 13-15, 1986.

**Federal Office Automation** — Washington, D.C., October, 1986.

### Furniture

**Solo Contract Furniture Show** — Los Angeles, California, April, 1986.

### Heating and Air Conditioning

**ASHRAE** (International Air Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition) — New York, N.Y., January, 1987.

# Who's who on new committee

Continued from Page One

the government as we enter a period during which trade decisions of paramount importance to Canada's economic development will have to be made," the trade minister said.

At the same time, Kelleher also announced that a number of Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT) will be established in the coming months to complement the work of the ITAC.

The SAGIT will represent all sectors interested in the upcoming negotiations, the trade minister said, adding that it, as well as the ITAC, will work closely with Simon Reisman, ambassador and chairman of the preparatory committee for the trade negotiations. The committees will report to Kelleher.

The international trade advisory committee system, the trade minister said, is designed to provide a two-way flow of information and advice between government and business, labor and other groups on bilateral and multilateral trade policy issues, as well as trade development.

Members of the ITAC are:

**Walter Light**, chairman; **M.F. Belanger**, chairman and chief executive officer, National Bank of Canada, Montreal; **Philippe de Gaspé Beaubien**, chairman of the board and CEO, Télémedia Communications Inc., Montreal; **Laurent Beaudoin**, chairman of the board and president, Bombardier Inc., Montreal; **Roger Charbonneau**, Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Town of Mont Royal, Que.; **Raymond Chevrier**, president, Textile Group, Celanese Canada Inc., Montreal; **David Culver**, chief executive officer, Alcan

Aluminum Ltd., Montreal; **M.S. Dobrin**, executive vice president, Steinberg Inc., Montreal; **Wendy Dobson**, executive director, C.D. Howe Institute, Toronto; **Regis Duffy**, president, Diagnostic Chemicals Ltd., Charlottetown; **J.D. Fleck**, chairman and CEO, Fleck Manufacturing Inc., Toronto; **L. Yves Fortier**, Ogilvy, Renault, Montreal; **Jean-Paul Gourdeau**, president and CEO, The SNC Group, Montreal; **Sally Hall**, national president, Consumers' Association of Canada, Edmonton; **Bruce I. Howe**, president and CEO, British Columbia Resources Investment Corp., Vancouver; **Arthur Lundrigan**, chairman, The Lundrigan Group Ltd., Corner Brook, Newfoundland; **John Macnamara**, chairman and CEO, The Algoma Steel Corp. Ltd., Sault Ste. Marie; **Gerald Maier**, president and CEO, Trans Canada Pipelines Ltd., Toronto; **R.S. Malinowski**, vice president and GM, Leon's Mfg. Co. Ltd, Yorkton, Saskatchewan; **James McCambly**, president, Canadian Federation of Labor, Ottawa; **W.B. McDonald**, president, B.C. Bearing Engineers Ltd., Burnaby; **William Morrow**, president, National Sea Products Ltd., Halifax; **Ted Newall**, chairman, president and CEO, Du Pont Canada Inc., Mississauga; **Peter Nygard**, chairman and president, Tan Jay International, Winnipeg; **Earl Orser**, deputy chairman, London Life, London, Ont; **Ron Osborne**, president and chief operating officer, Maclean Hunter Ltd., Toronto; **Arthur Pelliccione**, general manager, Primo Foods Ltd., Weston; **Maureen Prendville**, president, Prendville Sawmills Ltd., Winnipeg; **David H. Race**, president and CEO, CAE Industries Ltd., Toronto; **G.T. Richardson**, president, James Richardson & Sons Ltd., Winnipeg; **Alan Rugman**, Centre for International Business Studies, School of Business Administration, Dalhousie University, Halifax; **Thomas S. Simms**, executive director, T.S. Simms & Co. Ltd., Saint John; **J.H. Smith**, president and CEO, Domtar Inc., Montreal; **R.D. Southern**, chairman and CEO, Atco Ltd., Calgary; **Frank Stronach**, chairman and CEO, Magna International Corporation, Markham; **E.K. Turner**, chairman and president, Saskatchewan Wheat Pool, Regina; **Norman Wagner**, president, University of Calgary; **Lise Watler**, president, Lise Watier Cosmétique Inc., Verdun; and **L.R. Wilson**, president and CEO, Redpath Industries Ltd., Toronto.

## Gabon trade grows

Continued from Page One

Officials say the mission is likely to result in other contracts being signed, most likely in the fields of energy, transportation, telecommunications and construction.

Detailed information on Canada-Gabon trade and opportunities for Canadian exporters is available from Sylvie Bédard-Gigantes of External Affairs' Africa Trade Development Division. Tel: (613) 990-6582.

## Trade Digest

### Prairie workshops planned

The United States farm machinery and equipment market — and the export opportunities it affords Canadian manufacturers — will be focussed early next month at three one-day workshops being held in centres in Alberta, Saskatchewan and Manitoba. Intended for every farm equipment manufacturer in the prairies, from the one-man operation up, the workshops are sponsored by the Prairie Implement Manufacturers' Association (PIMA) and will also discuss the recently released two-volume report **The U.S. Farm Machinery and Equipment Market**, copies of which will be available at the workshops. Dates and locations for the \$25 per person workshops are: Feb. 4, Calgary, Port O'Call Inn; Feb. 5, Saskatoon, Saskatoon Inn; and Feb. 6, Winnipeg, International Inn. To register, call PIMA's Regina office. Tel: (306) 522-2710.

### Export sales decline

A decline in automotive exports to the U.S. helped push down levels of Canadian export sales in November. Canadians sold \$10-billion worth of goods in foreign markets during the month — down from October's record sales of \$10.9-billion. A rise in imports to \$9.5-billion in November also narrowed the country's trade surplus to \$500-million from \$2.2-billion the month before.

## Classically speaking Figgy's a smash

Continued from Page One

Like its namesake, Figgy Duff's music sticks to people. It's a blend of traditional songs and ballads that can be traced back over centuries — back to the rugged times of Canada's original settlers.

What the group has done is to package that tradition and, among other things, take it right back to its origins.

Without turning its back on North American audiences, Figgy Duff has successfully chased distribution agreements for its albums in Spain, Italy, Portugal, England and Ireland. Rights in Belgium and Germany are also on the negotiating table.

While Figgy Duff's popularity in its home province continues, its blend of traditional folk music and classical modern interpretation of old Celtic ballads, appeals to audiences wherever it goes — not to mention the appeal for record-buyers abroad.

As one American music critic pointed out: "Figgy Duff plays the music of the people — and their audiences love it."

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CIGF  
Y. 4F2  
DOCS c-3

88

# Canadexport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 4 N° 2  
LE 27 JANVIER 1986

## Nouveau comité consultatif sur le commerce

Trente-neuf éminents représentants du monde des affaires, de groupements de consommateurs, du milieu universitaire et des milieux scientifiques et culturels ont été nommés à un Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) nouvellement constitué par le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher.

Le Comité, présidé par l'ex-président du comité exécutif de Northern Telecom, M. Walter Light, fait partie du système de comités consultatifs privés établis par M. Kelleher pour conseiller le gouvernement sur les questions d'accès aux marchés extérieurs et de commercialisation des exportations.

Ses activités initiales porteront d'abord sur les négociations commerciales canado-américaines et sur la prochaine série de négociations commerciales multilatérales du GATT. Le ministre a précisé que les membres du nouveau Comité, qui se sont réunis pour

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires étrangères  
OTTAWA

(Voir page 6: Liste.)

## Pour consolider le commerce avec l'Asie de l'ANASE

Le mois prochain, une mission commerciale canadienne visitera l'Asie du Sud-Est pour la troisième fois en moins d'un an, afin de consolider les avantages acquis sur les marchés de cette région.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, sera à la tête de cette délégation commerciale qui visitera quatre pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE), soit Singapour, l'Indonésie, la Malaysia et la Thaïlande.

Un porte-parole du ministère des Affaires extérieures a précisé que la visite de M. Kelleher, qui aura lieu du 11 au 21 février, vise à stimuler le commerce bilatéral, les investissements et la coopération économique entre le Canada et les pays de l'ANASE.

L'an dernier, cette région a accueilli des délégations de fonctionnaires et gens d'affaires canadiens, dirigées par le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, et le ministre de l'Expansion industrielle.

(Voir page 3: Succès)

## Visite ministérielle en Afrique

Selon nos délégués commerciaux, les relations commerciales entre le Canada et le Gabon viennent de franchir un point tournant.

A l'occasion d'une visite au Gabon au

### Ventes sans bornes

Un système de bornes de mousse pour délimiter les champs, mis au point par une société de Calgary, suscite de plus en plus d'intérêt chez les cultivateurs d'Australie, de Grande-Bretagne et des États-Unis. Le système de la ADJA Industries permet aux agriculteurs de s'y retrouver en marquant les parties d'un champ qui a subi un traitement de fertilisation ou autre.

## Carrefour Export 86

# Une tournée canadienne des experts des marchés

## Les chœurs de T.-N. se « vendent » bien

Il ne s'agit peut-être pas de l'exportation la plus spectaculaire du Canada, mais un nombre croissant de traditionalistes, tant aux États-Unis qu'en Europe, ne jurent que par Figgy Duff.

Pour les non-initiés, Figgy évoque peut-être l'image d'une spécialité culinaire des Maritimes, mais il s'agit cependant d'un groupe de musiciens de Terre-Neuve qui a réussi à exporter sa version particulière du folklore terre-neuvien vers un nombre toujours croissant de marchés étrangers.

Figgy Duff présente avec un style attachant des chansons et des ballades traditionnelles transmises depuis des générations et remontant aux premiers colons canadiens.

Le groupe a réussi à remonter aux

(Voir page 4: - Balades -)

Des délégués commerciaux canadiens en poste un peu partout dans le monde ramèneront leur bagage d'expérience au Canada le mois prochain pour en faire profiter nos exportateurs à l'occasion d'une tournée unique de trois semaines.

Ces délégués, accompagnés d'agents commerciaux fédéraux et provinciaux, parcourront tout le pays pour participer à des ateliers de commercialisation des exportations dans plus de 30 centres urbains.

Cet événement, Carrefour Export 86, vise à donner aux exportateurs l'occasion d'explorer les débouchés commerciaux pour leurs produits dans la plupart des plus importants marchés étrangers.

Des groupes de délégués commerciaux prêts à discuter individuellement avec les exportateurs lanceront leur tournée à travers le pays à partir de Halifax et de Vancouver le 17 février.

Ils offriront des conseils sur des marchés comme ceux des États-Unis, de l'Asie et du Pacifique (y compris l'Australie), de l'Eu-

(Voir page 3: Calendrier.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Même si elle fait partie de la C.E.E., l'Espagne offre encore de bons débouchés aux exportateurs .... 2
- Participation canadienne à la foire de Leipzig ..... 4
- Pleins feux sur les États-Unis: guide raisonné des foires ..... 5
- Congrès sur le marché américain de la technologie de pointe ..... 6



(Voir page 3: Du bon.)

**Marchés mondiaux**

**Suède** — La Swedish National Road Administration acceptera jusqu'au 7 février les soumissions pour un concasseur avec une force motrice de 380 volts à 50 Hz, pouvant se transporter par semi-remorque et s'utiliser avec un concasseur primaire et secondaire en usage actuellement. Transmettre nom, adresse et détails pertinents à la Vagverket, Head Office, 781-87 Borlange, Suède. La Defence Material Administration (FMV) de Suède recevra jusqu'au 10 février les soumissions à l'égard de trois «edging presses» à contrôle informatisé pour l'affichage graphique de produits programmés. Envoyer tous les détails pertinents à la FMV, Inkopsgrupp, 651 80 Karlstad, Suède, en précisant qu'il s'agit de l'appel d'offres ANBUD SO 325/85/001.

**Grèce** — Le Parlement grec vient de lancer un appel d'offres visant du matériel informatique, plus précisément un système de traitement de texte, deux super-mini-ordinateurs et les services d'entretien et de soutien technique connexes. L'ambassade canadienne peut transmettre, à des frais de 45 à 50 \$, les documents complets de l'appel d'offres qui arrive à échéance le 12 mars. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Téléx : (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Jordanie** — La JEA (Jordanian Electricity Authority) vient de lancer trois appels d'offres visant des isolateurs (n° 25/85), des conducteurs et des fils de mise en terre (n° 26/85) et des pylônes et raccords (érection comprise) (n° 27/85). La JEA prévoit installer 29 milles de lignes de transmission de 132 KV, à double CCT (6 fils), pour un nouveau poste de radio. Les soumissionnaires doivent inclure une garantie bancaire inconditionnelle à l'endroit de la JEA, correspondant à 5% de la valeur pour les appels d'offres 25/85 et 26/85 et à 2% pour 27/85. Les documents en question coûtent 200 \$ pour les appels d'offres 25 et 26 et 320 \$ pour l'appel d'offres 27. La date limite de soumission est le 19 mars. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie). Téléx : (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Syrie** — Une société locale de projets industriels lance un appel d'offres international pour la conception et la fourniture de l'ensemble de l'équipement et des pièces de rechange nécessaires à l'exploitation d'une usine de remplissage de bonbonnes de gaz liquéfié, avec une capacité de fonctionnement de 10 000 heures. Le projet comporte deux phases principales, soit la fourniture de deux réservoirs sphériques, à l'exclusion des appareils de mesure et des soupapes de sécurité, et toutes les fournitures mécaniques et électriques. Les soumissions doivent être présentées avant le 7 mars. L'ambassade du Canada à Amman peut transmettre les documents pertinents à des frais de 100 \$.

**Baisse des tarifs douaniers**

**Bons débouchés en Espagne même après son entrée dans la C.E.E.**

S'il est encore trop tôt pour évaluer toutes les conséquences de l'arrivée de l'Espagne dans la Communauté économique européenne (C.E.E.) au début du mois, les délégués commerciaux canadiens sont cependant d'avis que ce pays offre toujours de bons débouchés aux exportateurs canadiens.

Cette analyse est confirmée dans la dernière parution d'une série de guides sur les marchés, publiée par la Banque royale. L'édition révisée de son guide sur l'Espagne, (*Market Guide — Spain*) parue le mois dernier, souligne que l'accession de l'Espagne à la C.E.E. se traduira par une baisse de ses tarifs douaniers de 22,5% la première année et de 52,5% après les trois premières années.

On précise également dans ce guide que le gouvernement espagnol encourage de nouveaux secteurs industriels qui offrent des possibilités intéressantes d'expansion, entre autres le traitement des aliments, la micro-électronique, les systèmes militaires et la robotique.

Nombre de ces secteurs offrent des possibilités d'entreprise conjointe avec des sociétés canadiennes.

L'industrie électronique attire particulièrement l'investissement étranger vu que le gouvernement a l'intention d'implanter cette industrie en Espagne au cours des cinq prochaines années. Cette situation crée un marché de croissance pour les composantes électroniques, l'équipement de production et d'essai électronique et le matériel électromédical.

Selon nos délégués commerciaux à Madrid,

l'Espagne prendra de sept à dix ans à s'intégrer à la C.E.E. Au cours de cette période, la demande pour les produits canadiens connaîtra des fluctuations.

Toutefois, dans un secteur comme celui des produits alimentaires et agricoles, la demande devrait se maintenir pour certaines céréales fourragères, les semences et les légumineuses.

Ce marché devrait également s'ouvrir d'avantage aux produits alimentaires de qualité supérieure comme les produits de la viande, le miel, le sirop d'érable et les aliments en conserve.

La technologie de l'industrie alimentaire canadienne pourrait aussi éventuellement intéresser les Espagnols vu que nombre de fabricants espagnols devront améliorer la qualité et la présentation de leurs produits pour répondre aux normes européennes.

Selon le guide, les débouchés sont très intéressants pour les exportateurs de fruits de mer, les biens d'équipement et les services, l'informatique, le tourisme et l'énergie (en particulier le charbon).

En plus de ce nouveau guide sur l'Espagne, la Banque royale en a publié 13 autres couvrant des marchés de l'Australie au Venezuela, que l'on peut obtenir à tous les centres internationaux de la Banque royale au Canada.

On peut également se renseigner sur les débouchés commerciaux en Espagne en communiquant avec M. C. Charland, Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-6438; ou en appelant le centre Info-Export.

**Suivez le guide à l'exportation**

Rêvez-vous de colloques à domicile sur l'exportation?

Voilà qui est fait grâce à *Techniques of Exporting*, un guide détaillé qui contient des renseignements et des conseils aussi précieux pour le novice que pour l'exportateur chevronné.

Les sujets abordés comprennent entre autres les zones de libre-échange, la douane et le commerce de compensation.

Le guide comporte également une liste de vérification et de détermination des coûts pour le marché américain qui vous garantit, selon l'auteur, de ne pas figurer parmi les 2 000 sociétés canadiennes accusées de fraude chaque année par les services douaniers américains.

Ce guide, parrainé par le Centre for International Business Studies de l'Université Dalhousie, est l'œuvre de M. J.R. Arnold qui possède plus de vingt ans d'expérience en exportation.

Comme dans le cas de son livre précédent,

*Exporting*, recommandé par tous les grands organismes d'exportation au Canada et réédité à cinq reprises, tous les droits d'auteur seront versés au bénéfice des étudiants en commercialisation des exportations de l'Université Dalhousie.

On peut se procurer le guide pour 14,95 \$ (frais postaux inclus) en écrivant à la Frye Publishing, 104-1565 Willson Place, Winnipeg (Man.) R3T 4H1.

Tous les avantages et les détails de la marche à suivre pour retenir les services d'un agent sont expliqués dans un guide récent, le *Manufacturers' Guide for Dealing with Agents*.

Ce guide a été rédigé par M. Gordon Rogers, fondateur et directeur de la Manufacturers' Agents' Association of North America, un organisme canadien.

Pour obtenir le guide, qui coûte 25 \$, communiquer avec la MAANA Publishing, 208-40 University Ave., Toronto M5J 1T1. Tél.: (416) 593-4658.

# Succès canadiens remportés en Asie

(Suite de la première page.)

rielle régionale, M. Sinclair Stevens.

Il est essentiel de rappeler constamment l'existence et les compétences du Canada dans cette région qui compte les économies les plus dynamiques au monde, avec des taux de croissance annuelle moyenne de l'ordre de 6 à 8,5 %.

Malgré un ralentissement économique général l'an dernier, le groupe des pays de l'ANASE continue d'offrir des débouchés plus qu'intéressants aux exportateurs canadiens.

Ainsi, en 1983, le marché global de l'ANASE était estimé à 63 milliards de dollars US, avec de 55 à 67 % des importations dans les secteurs des machines, du matériel de transport et d'autres produits finis, qui sont tous des points forts de l'industrie canadienne.

De plus, les statistiques révèlent qu'entre 1975 et 1984, les échanges entre le Canada et les pays de l'ANASE avaient plus que quadruplé, pour atteindre près de 1,5 milliard de dollars, dont 795 millions en exportations canadiennes.

Dans ce climat de stimulation du commerce et de l'investissement bilatéral, plusieurs sociétés canadiennes s'activent déjà dans la région.

Les spécialistes soulignent également que les secteurs prioritaires de développement désignés par l'ANASE correspondent souvent aux spécialités industrielles canadiennes. Il existe donc d'énormes débouchés pour les exportateurs canadiens, particulièrement dans les secteurs suivants: mise en valeur des ressources énergétiques (pétrole et gaz, charbon et production et distribution d'électricité); télécommunications (urbaines et rurales); services généraux de conseil; foresterie; mines; transport (ferroviaire, aérien et en commun); et éducation et formation.

La visite de M. Kelleher, qui devrait donner lieu à l'annonce de plusieurs initiatives commerciales, s'inscrit dans le cadre de la nouvelle stratégie commerciale canadienne annoncée en octobre dernier, visant l'Asie et le Pacifique.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux dans les pays de

l'ANASE, communiquer avec M<sup>me</sup> Denise Jacques, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7680; ou appeler le centre Info-Export.

## Du bon au Gabon

(Suite de la première page.)

pour l'inventaire minier, tandis que de son côté, Teccart International participera à un projet médias - village, évalué à 12 millions, qui vise à aider les agriculteurs à augmenter leur productivité en leur enseignant de meilleures techniques agricoles.

Les observateurs sont d'avis que cette mission mènera à la signature d'autres contrats, probablement dans les secteurs de l'énergie, du transport, des télécommunications et de la construction.

Pour plus de détails sur les débouchés commerciaux au Gabon, communiquer avec M<sup>me</sup> Sylvie Bédard-Gigantes, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), au (613) 990-6582.

# Calendrier des séances prévues à Carrefour 86

(Suite de la première page.)

rope occidentale et de l'Union soviétique, du Moyen-Orient, de l'Afrique du Nord, de l'Amérique latine et de Cuba.

Selon un porte-parole du ministère des Affaires extérieures, qui coordonne l'événement avec le ministère de l'Expansion industrielle régionale et la Chambre de commerce du Canada, les rencontres individuelles avec les délégués commerciaux donneront aux exportateurs l'occasion d'acquérir de précieux renseignements sur les marchés.

Carrefour Export 86 permettra aux exportateurs de mieux connaître les avantages et les inconvénients des marchés étrangers, d'établir un contact avec des représentants gouvernementaux et d'apprendre quels sont les programmes d'aide à l'exportation qui conviennent le mieux à leurs besoins.

Les exportateurs chevronnés pourront quant à eux comparer avec les délégués leur perception des récents développements dans leurs marchés actuels, s'informer du potentiel des nouveaux marchés et se mettre à jour au sujet des nouvelles modalités des programmes gouvernementaux d'aide à l'exportation.

Le Carrefour de l'an dernier a attiré des milliers d'exportateurs et s'est avéré un succès sans précédent, selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher.

Comme on l'espérait, la clientèle se regroupait parmi les petites et les moyennes entreprises, dont une proportion notable n'avait jamais exporté et ne connaissait pas les programmes et les services de soutien à l'exportation que leur offrent leurs gouvernements fédéral et provincial.

Les produits d'un grand nombre de ces entreprises sont en forte demande sur les marchés étrangers. Ainsi, Carrefour 86



devrait les amener à se lancer dans l'exportation.

Les Chambres de commerce des villes visitées fixent des rendez-vous pour tout exportateur désireux d'y participer. Chaque entreprise ou exportateur peut réserver jusqu'à quatre séances de vingt minutes (premiers arrivés, premiers servis).

Pour plus de détails sur les inscriptions, composer le numéro de téléphone indiqué pour votre région ou communiquer avec le Centre Info-Export, tél.: 1-800-267-8376.

## Région de l'Est

17 fév.: Halifax, Sheraton Halifax. Tél.: (902) 422-6447.

18 fév.: Moncton, Keddy's Brunswick Hotel. Tél.: (506) 854-2020.

Sydney, Keddy's Motor Inn. Tél.: (902) 564-6453.

19 fév.: Saint-Jean, Delta Brunswick. Tél.: (506) 657-8111.

Yarmouth, Rodd's Grand Hotel. Tél.: (902) 742-3682.

20-21 fév.: St. John's Hotel Newfoundland. Tél.: (709) 726-2961.

Charlottetown, Sheraton Prince Edward. Tél.: (902) 892-3424.

## Le Centre

24-25 fév.: Montréal, Le Reine Elizabeth. Tél.: (514) 288-8048.

28 fév.: Québec, Loews le Concorde. Tél.: (418) 692-3853.

Kitchener, Waterloo Inn. Tél.: (519) 576-5000.

27 fév.: Drummondville, Hôtellerie le Dauphin. Tél.: (819) 477-7822.

London, Holiday Inn. Tél.: (519) 432-7551.

28 fév.: Kingston, Howard Johnson's Hotel. Tél.: (613) 548-4453.

Cambridge, Holiday Inn. Tél.: (519) 653-1424.

3-5 mars: Toronto, Holiday Inn Airport. Tél.: (416) 366-6811.

5 mars: Thunder Bay, Holiday Inn. Tél.: (807) 622-9643.

6 mars: Brantford, Brantford District Civic Centre. Tél.: (519) 753-2617.

Peterborough, Rock Haven Motor Hotel. Tél.: (705) 742-8881.

Sudbury, Holiday Inn. Tél.: (705) 673-7153.

7 mars: Hamilton, Holiday Inn. Tél.: (416) 522-1151.

St. Catharines's, Parkway Inn. Tél.: (416) 684-2361.

## Région de l'Ouest

17-18 fév.: Vancouver, Hotel Vancouver. Tél.: (604) 681-2111.

19 fév.: Victoria, Empress Hotel. Tél.: (604) 383-7191.

20 fév.: Kelowna, Capri Hotel. Tél.: (604) 861-1515.

24 fév.: Lethbridge, Sandman Inn. Tél.: (403) 327-1586.

25 fév.: Stony Plain, Stony Motor Inn. Tél.: (403) 963-4545.

28 fév.: Edmonton, Terrace Inn. Tél.: (403) 426-4620.

27-28 fév.: Calgary, Calgary Convention Centre. Tél.: (403) 263-7435.

3 mars: Saskatoon, Bessborough Hotel. Tél.: (306) 244-2151.

4 mars: Winnipeg, Winnipeg Convention Centre. Tél.: (204) 944-8484.

# Poussée printanière canadienne à Leipzig

Leipzig — Cette ville d'Allemagne de l'Est accueillera du 16 au 22 mars l'un des plus importants salons commerciaux généraux du monde.

On y attend quelque 9000 exposants de partout dans le monde ainsi que des visiteurs de plus de 100 pays.

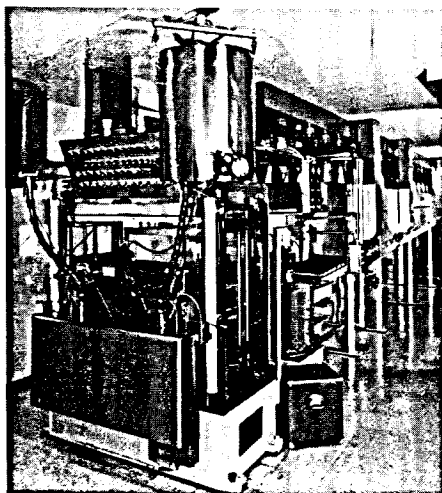
Les éditions du printemps et d'automne du salon s'inscrivent toutes les deux sous le thème général de l'équipement et des techniques d'économie du temps et des matériaux en vue d'accroître l'efficacité de l'industrie de la machinerie.

Les secteurs en vedette comprennent la machinerie lourde et un large éventail d'équipement de levage et de convoyage, de construction, d'automatisation, de soudage, de bureau et d'informatique.

L'équipement exposé englobera également les secteurs de la transformation et de l'emballage et les techniques de l'agriculture, de la céramique, du verre, du génie électrique et du traitement des surfaces.

Les visiteurs pourront également choisir parmi quelque 200 exposés techniques axés sur les systèmes informatisés d'automatisation de la production.

Une société canadienne, la Capsule Technology International, de Windsor, sera de retour au salon en mars, après y avoir décroché l'an dernier un contrat de 6,2 millions de



La Capsule Technology exposera sa machine perfectionnée CTH-02 à la foire du printemps de Leipzig. La société a récemment ouvert sa première usine de capsules de gélatine rigide au Moyen-Orient, soit à Amman, en Jordanie.

dollars pour la vente de capsules de gélatine rigide à l'industrie pharmaceutique est-allemande.

Le ministère des Affaires extérieures y pré-

sentera un kiosque d'information et la Commission canadienne du blé figurera parmi les autres participants canadiens à l'événement.

C'est à l'occasion du salon de l'automne 1983 que le Canada signait son premier accord commercial avec l'Allemagne de l'Est, renouvelable en septembre, en plus de signer un contrat de vente de grain de plus de 500 millions de dollars, qui arrivera également à expiration en décembre prochain.

L'Allemagne de l'Est, qui est dotée de l'économie la plus vigoureuse des pays d'Europe de l'Est, prévoit réaliser des investissements d'envergure au cours des prochaines années.

Peu avant le salon, le congrès international de façonnage du métal regroupera d'éminents savants et spécialistes de partout dans le monde.

On y livrera une cinquantaine de communications sur les derniers progrès et les tendances dans les secteurs des systèmes adaptables de fabrication, de la technologie et des modules.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer dès maintenant avec M. Michael Wöndergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## « Balades » des plus réussies à l'étranger

(Suite de la première page.)

origines de cette tradition et à en préserver l'authenticité pour le plus grand bonheur des mélomanes de tous les pays.

Sans négliger son public nord-américain, Figgy Duff a réussi à conclure des ententes pour la distribution de ses disques en Espagne, en Italie, au Portugal, en Angleterre et en Irlande, tout en négociant des ententes similaires pour la Belgique et l'Allemagne.

Le groupe a pu se rendre compte de sa popularité à l'étranger lors d'une tournée particulièrement réussie en Grande-Bretagne, en Allemagne, en Hollande et aux États-Unis.

D'ailleurs, à l'occasion de leur passage au prestigieux Folk Festival de Philadelphie, un critique américain a déclaré que Figgy Duff était la découverte du festival.

Les ballades que chante le groupe proviennent souvent de la tradition orale, qui n'avaient encore jamais été enregistrées.

Figgy Duff reste très populaire dans sa province d'origine mais sa combinaison de musique traditionnelle et d'interprétation classique moderne d'anciennes ballades celtiques séduit tous les publics, sans parler des amateurs de disques à l'étranger.

Comme le soulignait un critique américain, Figgy Duff joue la musique du peuple, une musique que les auditoires adorent.

## Nos concurrents envoyés au tapis

Francfort — Un produit de qualité offert à prix raisonnable s'est avéré une fois de plus la combinaison gagnante pour les exportateurs de tapis canadiens, à l'occasion de l'un des plus importants salons spécialisés du tapis qui a eu lieu au début du mois en Allemagne de l'Ouest.

Les 10 sociétés canadiennes qui ont participé au salon international HEIMTEXTIL de Francfort en sont revenues avec les meilleurs résultats canadiens à ce jour.

C'était en effet la quatrième fois que le gouvernement canadien parrainait une présence en force de notre industrie du tapis à cet événement, mais cette année, tous les records précédents ont été battus.

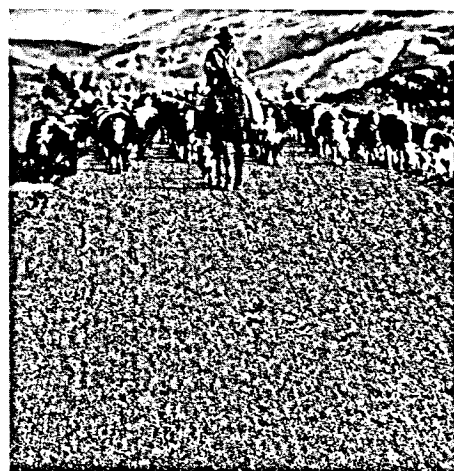
La délégation canadienne, en plus de réaliser des ventes sur place de 4,8 millions de dollars, prévoit d'autres commandes de 15 millions au cours des 12 prochains mois.

La clientèle pour les tapis canadiens venait de partout en Europe mais la demande était la plus forte chez les acheteurs du Moyen-Orient.

Les exportations canadiennes de tapis ont monté en flèche ces dernières années, passant de 3 millions de dollars au milieu des années 1970 à 65 millions en 1980.

Malgré un léger fléchissement des ventes ces dernières années, surtout attribuable aux fluctuations du taux de change avec des clients importants comme l'Australie et l'Europe occidentale, les commandes devraient recommencer à affluer avec la remontée des devises étrangères par rapport au dollar canadien.

Les principaux marchés des exportateurs



Une cavalcade 'moelleuse' — La Peerless Rugs, qui exposait son tapis Grand Canyon, figurait au nombre des 10 sociétés canadiennes qui viennent d'effectuer d'importantes ventes au salon HEIMTEXTIL de Francfort.

canadiens de tapis comprennent les États-Unis, l'Australie, le Moyen-Orient et l'Extrême-Orient.

Pour plus de détails sur des salons similaires ou les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.



EN VEDETTE

# LES É.-U.

Les produits canadiens connaissent une vogue croissante aux É.-U.

## L'ALIMENTAIRE: Se faire l'appétit aux É.-U.

Au cours des deux prochains mois, les exportateurs canadiens de produits alimentaires vers les États-Unis auront certaines occasions intéressantes d'accroître leurs ventes sur ce marché de plusieurs milliards de dollars.

Il y aura tout d'abord un salon exclusivement canadien des produits alimentaires de détail, qui aura lieu au Hilton Towers d'Atlanta (Georgie).

Cet événement, prévu pour le 5 mars, est surtout organisé à l'intention des exportateurs canadiens qui veulent se lancer sur ce marché. On y trouvera parmi les visiteurs des courtiers, des distributeurs, des acheteurs, des détaillants et des journalistes de la presse spécialisée.

Le salon constituera le point saillant de la semaine *Salute to Canada*, au cours de laquelle le consulat général du Canada présentera du 28 février au 9 mars des dégustations et des échantillons de produits canadiens, au Lenox Square Mall.

Notre mission à New York prévoit quant à elle participer à la dixième édition annuelle du New York Metro Food Show, qui aura lieu au Nassau Veteran's Memorial Coliseum de New York.

Cet événement, parrainé par la New York State Restaurant Association, devrait attirer du 25 au 27 mars plus de 300 exposants des secteurs de l'alimentation, des services et de l'équipement et quelque 8 000 acheteurs des hôtels, motels, institutions, restaurants et secteurs connexes.

En 1984, les établissements de l'État de



Les consommateurs américains puisent de plus en plus dans la corne d'abondance des produits alimentaires canadiens.

New York ont vendu pour plus de 10 milliards de dollars US en aliments et boissons, avec 5 milliards pour la seule ville de New York, avec en plus des ventes de 20 milliards dans le secteur des ventes d'aliments au détail.

À titre comparatif, le total des établissements canadiens déclarait pour la même année des ventes de 12 milliards US.

Le ministère des Affaires extérieures organisera une autres exposition entière-

ment canadienne, le Minneapolis Food and Beverage Fair, qui aura lieu le 25 mars au Sofitel Hotel de Bloomington (Minnesota).

Le salon attire des spécialistes du secteur, entre autres des courtiers, des acheteurs et des distributeurs désirant trouver au Canada des fournisseurs à long terme d'aliments et de boissons.

La région de Minneapolis et St. Paul, où les ventes annuelles de produits alimentaires dépassent les 3 milliards de dollars, offre aux fournisseurs canadiens, en particulier ceux du Centre et de l'Ouest, de bonnes possibilités commerciales accentuées par la proximité géographique du marché et la réputation de haute qualité des produits canadiens.

Toutefois, avant d'exporter aux États-Unis, les sociétés canadiennes ont avantage à s'informer auprès de la Food and Drug Administration américaine des règlements régissant l'importation de leurs produits.

Pour plus de détails sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael T. Dowling, Consulat général du Canada, 400 South Omni International, Atlanta, Georgie 30303, tél.: (404) 577-6810; avec M. Richard Campanale, Consulat général du Canada, 1251 Avenue of the Americas, New York, NY 10020-1175, tél.: (212) 586-2400; avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4207; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Guide raisonné des foires aux États-Unis

Les États-Unis, premier partenaire commercial du Canada, absorbent près de 76 % de nos exportations.

L'une des façons les plus efficaces de percer sur cet énorme marché ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des salons commerciaux.

Le ministère des Affaires extérieures prévoit participer à quelque 50 salons clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1986-1987.

Voici une liste d'événements prévus aux États-Unis, présentés par secteur. Pour de plus amples renseignements sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911 ou 993-6566; ou encore appeler le centre Info-Export.

### Agriculture (Équip., machinerie)

3 I Show — Great Bend (Kansas), du

23 au 26 avril 1986.

**Acheteurs américains au Western Canada Farm Progress Show** — Regina (Saskatchewan), du 18 au 21 juin 1986.

**Ag Progress Days** — State College de Pennsylvanie, du 19 au 21 août 1986.

**Husker Harvest Days** — Grand Island (Nebraska), du 16 au 18 septembre 1986.

### Automobile (pièces d')

**SEMA 86** (Specialty Equipment Manufacturers' Association) — Las Vegas (Nevada), du 18 au 21 novembre 1986.

**PAS 87** (Pacific Automotive Show) — Anaheim (Californie), du 2 au 4 février 1987.

**APAA 86** (Automotive Parts and Accessories Association) — Atlanta (Georgie), du 18 au 21 août 1986.

**Big I** (International Automotive Services Industry Association) — Boca Raton (Floride), du 5 au 7 décembre 1986.

### Électronique et bureautique

**Midwest Electronics Exposition** — St. Paul (Minnesota), les 16 et 17 avril 1986.

**Northeast ELECTRO 86** — Boston (Massachusetts), de 13 au 15 mai 1986.

**Federal Office Automation** — Washington (D.C.), octobre 1986.

### Informatique

**COMDEX printemps** — Atlanta (Georgie), du 28 avril au 1<sup>er</sup> mai 1986.

**COMDEX automne** — Los Angeles (Californie), du 10 au 14 novembre 1986.

### Meubles

**Salon canadien du meuble à forfait** — Los Angeles (Californie), avril 1986.

### Vêtements

**Salon canadien de la fourrure** — Dallas (Texas), novembre 1986.

**Salon canadien de la fourrure** — Chicago (Illinois), février 1987.

(La suite au prochain numéro.)

**EN BREF**

**Ateliers dans les Prairies**

Le marché américain de l'équipement et des machines agricoles et les débouchés qu'il offre aux fabricants canadiens seront au centre des discussions à l'occasion de trois ateliers d'un jour qui seront présentés en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba. Ces ateliers sont parrainés par la Prairie Implement Manufacturers' Association (PIMA). On y présentera aussi le rapport en deux volumes *The U.S. Farm Machinery and Equipment Market*, publication récente qui sera disponible aux ateliers. Les frais d'inscription sont de 25 \$ par personne pour les ateliers, qui auront lieu le 4 février, à Calgary, le 5 février, à Saskatoon et le 6 février, à Winnipeg. Pour s'inscrire, téléphoner au bureau de la PIMA à Regina, au (306) 522-2710.

**Nos exportations en baisse**

Une baisse des exportations de produits de l'automobile vers les États-Unis a contribué à un ralentissement des exportations canadiennes en novembre. Ces dernières ont rapporté 10 milliards de dollars en novembre, un glissement par rapport au niveau record de 10,9 milliards enregistré en octobre. Une hausse simultanée des importations, au niveau de 9,5 milliards de dollars, a ramené notre surplus commercial à 500 millions de dollars, comparativement à 2,2 milliards le mois précédent. La valeur globale de nos exportations atteint maintenant 101,1 milliards pour les onze premiers mois de l'année.

**Le marché américain de la technologie de pointe**

Le marché américain de la technologie de pointe et la façon pour une société canadienne de s'y imposer figurent parmi les sujets à l'ordre du jour du congrès annuel de l'Association canadienne de technologie avancée (ACTA), qui aura lieu les 10 et 11 mars à l'hôtel Westin d'Ottawa.

Cinq des treize ateliers prévus seront animés par des analystes financiers américains, la plupart des ateliers étant axés sur les plus importants secteurs du marché américain de la technologie de pointe, notamment les débouchés militaires, les télécommunications, les instruments, le bureau et la maison de l'avenir, le logiciel et les matériaux de pointe.

Les frais d'inscription sont de 285 \$. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Roy Woodbridge, président, ACTA, 275, rue Slater, bureau 803, Ottawa K1P 5H9. Tél.: (613) 236-6550.

**Liste des personnes nommées**

(Suite de la première page.)

la première fois la semaine dernière, représentaient toutes les régions du Canada et possédaient une grande expérience du monde des affaires.

Aux dires de M. Kelleher, «Leurs vues et leurs conseils seront essentiels au gouvernement alors que nous amorçons une période pendant laquelle devront être prises des décisions commerciales d'une importance primordiale pour le développement économique du Canada.»

Le Ministre annonçait par la même occasion la mise sur pied au cours des prochains mois de groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, qui appuieront le travail du Comité consultatif sur le commerce.

Les groupes sectoriels représenteront tous les secteurs ayant un intérêt dans les prochaines négociations et tout comme le C.C.C.E., ils collaboreront étroitement avec l'ambassadeur et président du Comité préparatoire aux négociations commerciales, M. Simon Reisman. Le Comité consultatif et les groupes sectoriels feront rapport à M. Kelleher.

Le Ministre a expliqué que le système de comités consultatifs sur le commerce extérieur vise à assurer l'échange d'information et de conseils entre le gouvernement et le monde des affaires, les milieux syndicaux et d'autres groupes sur les questions de politique commerciale bilatérale et multilatérale, ainsi que sur l'expansion du commerce extérieur.

La décision de créer cette structure répond au désir des milieux des affaires de disposer d'un mécanisme officiel de grande portée pour des consultations régulières sur les questions de commerce extérieur avec le gouvernement fédéral.

Le Comité consultatif sur le commerce extérieur est composé des membres suivants qui occupent tous des postes clés au sein de leur société ou organisme respectifs situés dans diverses régions du Canada:

- M. Walter Light**, président; **M. M.F. Bélanger**, Banque nationale du Canada (Montréal); **M. Philippe de Gaspé Beaubien**, Télémedia Communications Inc. (Montréal); **M. Laurent Beaudoin**, Bombardier Inc. (Montréal); **M. Roger Charbonneau**, École des Hautes Commerciales (Ville Mont-Royal, Québec); **M. Raymond Chevrier**, Groupe des textiles de Celanese Canada Inc. (Montréal); **M. David Culver**, Alcan Aluminium Ltée (Montréal); **M<sup>me</sup> M.S. Dobrin**, Steinberg Inc. (Montréal); **M<sup>me</sup> Wendy Dobson**, institut C.D. Howe (Toronto); **M. Regis Duffy**, Diagnostic Chemicals Ltd. (Charlottetown); **M. J.D. Fleck**, Fleck Manufacturing Inc. (Toronto); **M. L. Yves Fortier**, Ogilvy, Renault (Montréal);

- M. Jean-Paul Gourdeau**, Groupe SNC (Montréal); **M<sup>me</sup> Sally Hall**, Association des consommateurs du Canada (Edmonton); **M. Bruce I. Howe**, British Columbia Resources Investment Corp. (Vancouver); **M. Arthur Lundrigan**, Lundrigan Group Ltd. (Corner Brook, T.-N.); **M. John Macnamara**, Algoma Steel Corporation Ltd. (Sault-Ste-Marie, Ont.); **M. Gérald J. Maier**, Trans Canada Pipelines Ltd. (Toronto); **M. R.S. Malinowski**, Leon's Mfg. Co. Ltd. (Yorkton, Sask.); **M. James McCambly**, Fédération canadienne du travail (Ottawa); **M<sup>me</sup> W.B. McDonald**, B.C. Bearing Engineers Ltd. (Burnaby, C.-B.); **M. William O. Morrow**, National Sea Products Ltd. (Halifax); **M. Ted Newall**, Du Pont Canada Inc. (Mississauga); **M. Peter Nygard**, Tan Jay International (Winnipeg); **M. Earl H. Orser**, London Life (London, Ont.); **M. Ron Osborne**, Maclean Hunter Ltd. (Toronto); **M. Arthur Pelliccione**, Primo Foods Ltd. (Weston, Ont.); **M<sup>me</sup> Maureen P. Prendville**, Prendville Sawmills Ltd. (Winnipeg); **M. David H. Race**, CAE Industries Ltd. (Toronto); **M. G.T. Richardson**, James Richardson & Sons Ltd. (Winnipeg); **M. Alan Rugman**, Centre for International Business Studies, School of Business Administration, Dalhousie University (Halifax); **M. Thomas S. Simms**, T.S. Simms & Co. Ltd. (Saint-Jean, N.-B.); **M. J.H. Smith**, Dometar Inc. (Montréal); **M. R.D. Southern**, Atco Ltd. (Calgary); **M. Frank Stronach**, Magna International Corporation (Markham, Ont.); **M. E.K. Turner**, Saskatchewan Wheat Pool (Regina); **M. Norman E. Wagner**, University of Calgary; **M<sup>me</sup> Lise Watier**, Lise Watier Cosmétique Inc. (Verdun, Québec); et **M. L.R. Wilson**, Redpath Industries Ltd. (Toronto).

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (SCI)**, Ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.  
 Télex : 053-3745 (TEIC) Indiatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

# CanadaExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 4 NO. 3

FEB. 10, 1986

How-to guides available

## Exporters urged to tap into billion-dollar IFI markets

Canadian trade officials call it one of the most potentially-lucrative export markets in the world.

But while some Canadian companies are successfully penetrating it, "many more" could — and should — be taking advantage of the international financial institution (IFI) export market.

The IFI market is unique, according to trade officers at External Affairs, because it encompasses the entire developing world and involves internationally-funded projects worth an estimated \$20-billion annually.

Since Canada is a member of the five IFIs, Canadian companies are eligible to bid on numerous procurement opportunities.

To date, however, few Canadian companies appear to be aware of the huge export potential of the IFI export market, or of the procedures they must follow to break into that market.

External Affairs hopes to arm those firms with the wherewithal to change all that with the publication of two how-to guides to IFI opportunities.

Called **Developing export markets — The IFI Approach**, one of the guidebooks is aimed at suppliers of equipment and civil works, while the other is relevant to suppliers of consulting services.

The soon-to-be-released booklets provide an overview of the various markets, the opportunities that exist, a description

Turn to Page 5 — Guides

## Trade a pot-boiler for Grantham's

A Vancouver food manufacturing company is enjoying a growing international perspective on life in the export business.

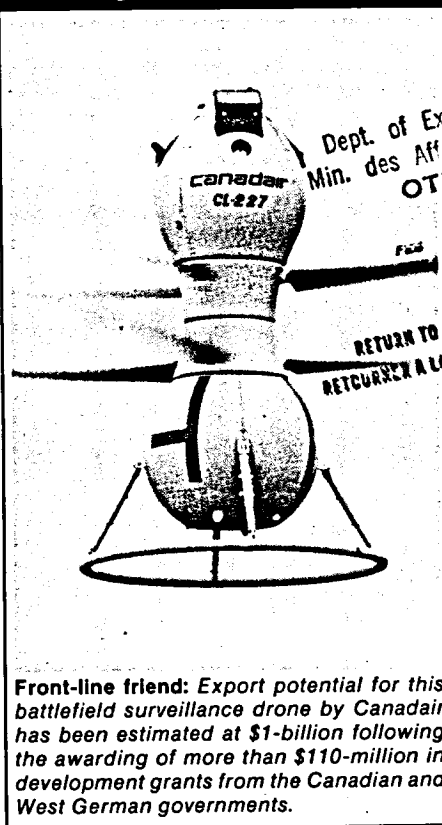
Steve Trummler, general manager of Grantham Foods Ltd., says the company's exports in the first half of 1985 were more

### Watt's up in B.C.

British Columbia, in the first nine months of last year, surged to top spot as Canada's largest exporter of electric power to the United States. Sales to the U.S., Statistics Canada reports, rose 49 per cent compared to the same period a year before. Total export sales across the country rose 6 per cent to 32.8 terawatt-hours.

Turn to Page 6 — Trade fair

## An eye for exports



Front-line friend: Export potential for this battlefield surveillance drone by Canadair has been estimated at \$1-billion following the awarding of more than \$110-million in development grants from the Canadian and West German governments.

Where to brush-up your export skills

See Pages 4/5



## Trading houses: Easier access to world sales

Foreign markets may well be intimidating, but it's easier than most exporters realize to increase market share, according to a just-released guide by External Affairs.

The new guide — **Export Markets: The Trading House Connection** — suggests that trading houses could well provide the solution for many of this country's small-to-medium-sized firms faced with the problem of choosing the right export avenue.

The trading house route, for a growing number of exporters, according to trade officials at External Affairs, is a proven approach to success, although it's still very much an under-utilized facility in Canada.

While still even a relatively new export vehicle in Canada in 1983, the guide points out, trading houses exported \$11-billion worth of Canadian merchandise — more than 13 per cent of total domestic exports.

Even more significantly, trading houses accounted for more than 40 per cent of all Canadian exports to non-U.S. markets.

That the trading house contribution to Canadian exports is strongest for non-U.S. destinations, is understandable, trade offi-

Turn to Page 6 — A cost-effective

## INSIDE:

- EDC boosts financing support for export sales to Mexico ..... 2
- Where to show your products in the U.S. .... 3
- Canadian building products still hold that U.S. lure ..... 3
- New U.S. export form now required — see Trade Digest ..... 6



INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

**Ivory Coast** — Officials from the 17 Canadian posts in Africa will meet in Abidjan early next month during a seminar on multi-lateral financing. Discussions are to include ways to keep closer watch on development projects financed by the African Development Bank (ADB) and the World Bank, to help increase Canadian exporters' chances for successfully bidding on the projects. The Canadian representatives will also meet individually with ADB project managers. Canadian companies pursuing ADB financed projects in Africa and wanting to have their cases raised with project managers, should contact the Canadian post concerned.

**Stockholm** — Aviation and bomb detection equipment are among the items for which two Swedish organizations are issuing tenders. Sweden's Board of Civil Aviation is seeking dualized localizers, glide path equipment, and two marker beacons with associated remote control equipment. Companies interested in tendering should write, by Feb. 24, to the Board of Civil Aviation, Purchasing Section, S-601 79 Norrköping, Sweden. This country's Defence Material Administration is also seeking an electronic instrument for the detection and exact location of buried unexploded bombs, detectable to depths exceeding 16 feet. Interested companies should forward their names, addresses, by March 1, to Forsvarets Materialverk, Inkopsavdelningen, Inkopsgruppen for KOP VR, S-115 88 Stockholm.

**Abidjan** — The Ivory Coast's Ministry of Public Works, Post and Telecommunications, has issued three tender calls under co-financing by the West African Development Bank, for: training local villagers in minor repairs and maintenance work of water pumps and pumping system; the supply of 400 manual pumps — 270 for a maximum underground depth of 40 m and 130 for depth of 40-80 m; and exploratory drilling work including equipment, airlift and pump testing. Closing date for first two tenders is Feb. 17, with a March 17 deadline for the last one. Interested companies can obtain tender documents through the Canadian Embassy here which will bill later. Embassy telex: 23593. Answerback: DOM-CAN CI.

**Jordan** — The Jordanian Electricity Authority is constructing broadcasting substations and has issued tenders for the supply of a variety of equipment and services. Complete sets of tender documents, at a cost of \$900, can be forwarded to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact Canadian post in Jordan. Tenders must be received by March 19. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

## Credit lines upped to \$70-million

# EDC boosts financing support for export sales to Mexico

Canadian companies exporting to Mexico are now eligible to receive up to \$70-million (U.S.) in financing support from the Export Development Corporation for sales to that country.

The bolstered support program is expected to greatly facilitate exports of Canadian capital goods and services to Mexico, the Corporation says.

The financing will take the form of a new line of credit with a commercial bank for \$10-million (U.S.) and the renewal of four lines of credit, totalling \$60-million (U.S.), with Mexican government institutions.

This form of increased co-operation between the two countries, says the EDC, follows, in part, from a November 1985 meeting in Mexico City of the Canadian-Mexico Trade and Industrial Co-Operation Committee. At that meeting the Canadian delegation tabled projects totalling more than \$300-million in projected expenditures.

The delegation identified a number of business opportunities Canadian companies are interested in pursuing in Mexico.

These include: urban transportation, railway equipment, telecommunications development, port development, a solid waste pro-

ject, mining equipment and services, industrial processing plants, farm equipment, forestry and the use of wood in construction, and agriculture and agriculture product processing facilities.

Mexico, the delegation said, would also like to further its trade and industrial development projects with Canada in a number of areas. Included here are fertilizer production and sales, production of industrial components, development of its mining and metallurgy facilities, imports of iron ore pellets, and the sales of copper anodes, welded steel pipe and autsparts.

Opportunities, to be discussed at future meetings, also could exist for joint venture and licensing arrangements.

Canada, according to 1984 statistics, exported some \$350.7-million worth of goods to Mexico. These latest EDC allocations are expected to result in a large increase in Canadian exports to that country, particularly for small and medium-sized contracts.

Canadian companies interested in these latest lines of credit, should contact their nearest EDC regional office or the head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa, K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

## Credit service backs sales to Brazil

Exports of Canadian products to Brazil are to be supported by a new \$25-million line of credit guarantee through a Canadian and Brazilian bank.

The guarantee, under which Barclays Bank of Canada will provide short-term financing to Banco de Credito Nacional (BCN) of Sao Paulo, is the first to be signed through a new line of credit guarantee program offered by the Export Development Corporation.

Under that short-term credit program, the EDC provides guarantees to banks that extend lines of credit to foreign banks, which in turn finance imports of Canadian goods sold on up to 180-day credit.

Access to the credit facility, however, is limited to EDC Global Comprehensive Insurance Policyholders, who benefit by being able to offer a pre-arranged source of 180-day financing to their buyers.

Using funds made available by Barclays PLC (New York branch), BCN will open irrevocable letters of credit which will be negotiated and confirmed by Barclays Bank of Canada, the EDC says.

A fee will be charged to exporters for the guarantee service.

Global Comprehensive Insurance protects Canadian exporters against non-payment of foreign accounts receivable as a result of commercial or political developments.

## Focus on China

Ontario-China trade and how to improve it will be focussed at a one-day March 5 seminar at the Royal York Hotel in Toronto. Also featured will be case studies of recent Ontario successes in China and panelists from major Canadian banks who will discuss means of financing exports to the People's Republic. The 3rd annual International Business Symposium is sponsored by the International Business Department of Seneca College. Details and registration (fee is \$125) information available from Seneca's symposium office. Tel: (416) 491-5050 (Ext. 2027).

How to seize export opportunities in China — this time by going through Hong Kong — is also the subject of a morning workshop slated for Feb. 18 at The World Trade Centre, Toronto. Ontario's Assistant Deputy Minister of Trade, Philip G. Allanson, will discuss ways the Ontario government can help the province's exporters penetrate the China market. The workshop is sponsored by The Hong Kong-Canada Business Association. For more information, contact Lee Meister (416) 366-2642.

# Canadian building products hold that U.S. lure

Dallas — Canadian home building products are as popular as ever on Americans' shopping lists, judging from their success

## Food exposition

San Juan — Want a taste of the Latin American food market?

Then consider attending Puerto Rico's most important food show this spring at San Juan's Roberto Clemente Coliseum.

Canada's participation at the April 5-7 Latin America 14th Annual Food and Equipment Exposition is being sponsored by External Affairs.

And according to trade officials, attending this well-organized event could offer Canadian companies a good chance to export or increase sales to this market.

Total Canadian food exports to Puerto Rico topped \$24 million in 1984, led by fish products — more than \$15-million worth — followed by dairy produce, eggs, honey, vegetables, cereals and meat.

Canadian companies interested in participating at the show should contact Michael Dowling, Commercial Officer, Canadian Consulate General, 400 South Omni International, Atlanta, Georgia 30303. Tel: (404) 577-6810.

at one of the world's largest building shows in this city last month.

The National Association of Home Builders (NAHB), which was attended by more than 600 exhibitors — including 15 Canadian companies — drew more than 60,000 visitors.

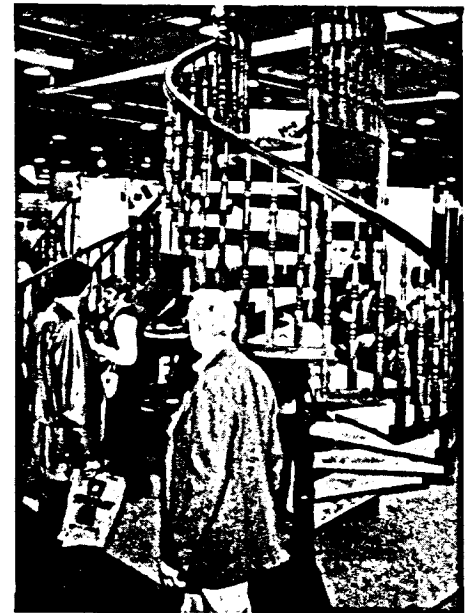
**NAHB**

And if traffic at the Canadian booth was any indication — a record number of 3,000-plus serious inquiries during the four-day event — Canadian sales prospects look bright for the future.

Exhibiting everything from doors and staircases to bricks and furniture, the Canadian contingent wrote more than \$500,000-worth of sales at the show, with another \$6.5 million expected over the next 12-month period.

In addition, the Canadian companies appointed 14 agents in the U.S., with another 51 pending.

For more information on similar shows in the U.S., contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.



Spiralling sales — Buyer interest was intense when Prairie Stairs Products, of Regina, brought this spiral staircase exhibit to the NAHB show in Dallas last month.

## A guide to key trade fairs across the U.S.

The U.S. is Canada's most important trading partner, with some 76 per cent of our exports going south of the border.

One of the most effective ways of penetrating that huge and challenging market, or expanding sales there, is by displaying products and services at trade shows.

External Affairs is planning to participate in some 50 key shows — covering a wide range of products — in the U.S. during 1986-87.

This is a proposed lineup of events — listed by industry sector — planned in those markets. An earlier list was carried in the Jan. 27 edition of *CanadExport*.

For more details on the shows listed and conditions of participation, check with External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911, 993-6566; for food products information, call Bill Curran in the Food Products Div. (TAN), Tel: (613) 996-4207; or call Info-Export.

### Food and Food Equipment

Mini Food Show — New York, N.Y., May 1986.

Western Restaurant Convention — San Francisco, California, Aug. 23-26, 1986.

Solo Food Fair — Buffalo, N.Y., October, 1986.

Solo Food Show — Seattle, Washington, October, 1986.

Food and Beverage Solo Show — Cleveland, Ohio, November, 1986.

Solo Independent Food Retail Show — Atlanta, Georgia, November, 1986.

Upper Midwest Hospitality, Lodging and Restaurant Exposition — Minneapolis, Minnesota, February, 1987.

Food and Beverage Solo Show — Minneapolis, Minnesota, March, 1987.

### Health Care

Upper Midwest Health Care Show — Minneapolis, Minnesota, May 5-7, 1986.

### Housewares and Hardwares

International Housewares Exposition — Chicago, Illinois, April 6-10, 1986.

### Military Equipment, Communications and Electronics

AFCEA (Armed Forces Communications and Electronics Association) — Washington, D.C., May 27-29, 1986.

CIDEX (Canadian Industrial Defence Exhibition) — Philadelphia, Pennsylvania, Nov. 4-5, 1986.

### Mining

American Mining Exhibition — Las Vegas, Nevada, Oct. 5-9, 1986.

### Oil Equipment

OTC (Offshore Technology Conference and Exhibit) — Houston, Texas, May 5-8, 1986.

International Work Boat Show — Dallas, Texas, November, 1986.

### Sporting Goods

National Sporting Goods Association Show — Chicago, Illinois, Oct. 8-11, 1986.

National Swimming Pool Institute Show — Washington, D.C., November, 1986.

Buyers from U.S. to Toronto International Boat Show — Toronto, January, 1987.

### Transportation

Mass Transit Mission from California, Hawaii, Texas — May, 1986.

12 Transpo Missions to Expo 86 — Vancouver, B.C. June, 1986.

Transpo Mission to Baltimore, Philadelphia, Washington — September, 1986.

APTA (Annual Meeting of the American Public Transit Association) — Detroit, Michigan, November, 1986.

### Water Pollution

Water Pollution Control Federal Conference and Exposition — Los Angeles, California, Oct. 5-8, 1986.

### Wood Products and Building Materials

Kitchen and Bath Show — Philadelphia, Pennsylvania, April 6-8, 1986.

Western Building Materials Association Show — Seattle, Washington, November, 1986.

National Association of Home Builders Show — Dallas, Texas, February, 1987.

National Home Center Show — Chicago, Illinois, March, 1987.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

**Feb. 25-27**

Maine World Trade Association Mission—Saint John Fundy Region Development Commission/Maine World Trade Association. Representatives of companies in the state of Maine will be exploring possibilities for doing business with southern New Brunswick companies, discussing such matters as joint ventures, technology transfers and two-way sales. Saint John, Delta Brunswick. Contact: (506) 658-2918.

**March 24-28**

Quality Circle Facilitator Training Course—Canadian Manufacturers' Association/New Brunswick Department of Commerce and Technology. This course, conducted by the Quality Circle Institute, offers a structured approach to adopting quality circles as a means of improving productivity and competitiveness. Saint John. \$1,000. Limited enrolment. Contact: Gerald Cluney, (506) 389-1591.

**April 28-30**

Principles and Practices of Export Documentation—Canadian Manufacturers' Association/New Brunswick Department of Commerce and Technology. This three-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, export correspondence and more. Moncton. \$375. Contact: Gerald Cluney, (506) 389-1591.

## Central Canada

**Feb. 19-20**

Export Entrepreneurship: The Third Annual International Business Conference—The Conference Board of Canada. Guest experts examine a wide range of topics of strategic and operational significance to Canadian exporters. Discussions will focus on new developments taking place in international commerce and readily demonstrate the importance of entrepreneurial skills in achieving export success. Toronto, Westin Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280.

**Feb. 26**

Canadian Access to Export Markets - Luncheon—Board of Trade of Metropolitan Toronto. Toronto, First Canadian Place. 12:00-2:00 p.m. \$30 including meal. Contact: John Duff, (416) 366-6811.

**March 6**

South Korea - Partner for Growth—Canadian Manufacturers' Association/Canada-Korea Business Council. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261 or Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**March 10-11**

Tracking the U.S. Market: Technology in Transition—Canadian Advanced Technology Association. Participants may attend five of thirteen workshops, given by busi-



The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

ness analysts from the United States, that will examine the dynamics of change in the most important segments of the U.S. market for advanced technology. Ottawa, Westin Hotel. \$285. Contact: (613) 236-6550.

**March 11-14**

High Technology Export Conference (HiTEC 86)—Defence Programs Bureau, External Affairs. This annual event brings together Canadian industry, the Department's Trade Commissioners and Commercial Officers from embassies and consulates around the world and representatives of various government departments and agencies involved with the promotion of high technology and defence-related exports. The primary objective of the conference is to promote increased interest and participation by Canadian manufacturers in foreign defence and high technology markets. Ottawa, Ottawa Congress Centre. Contact: A. Guindi, (613) 996-4921.

**March 12-14**

Opportunities Canada Conference — Canadian Marketing Group/Investment Canada/Department of Regional Industrial Expansion/External Affairs. This three-day conference will provide an opportunity for international entrepreneurs to explore with industry and government leaders how to participate in Canadian investments. Among the panel sessions of interest to Canadian exporters are those concerned with the manufacturing/automotive industry; international finance; small business/entrepreneurship; mergers, acquisitions and joint ventures; barter/countertrade; advanced technology; licensing/franchising. Toronto, Metropolitan Toronto Convention Centre. \$1,000. Includes conference sessions, investment opportunities catalogue, access to the Business Exchange, and meals. Contact: (416) 498-5838.

**March 18-19**

Doing Business in China—Financial Post Conferences. This conference looks at what businessmen have to know about the Chinese tax and regulatory climate, in order to set up operations and generate profits. Toronto, L'Hotel. \$595. Contact: Karen Rowland, (416) 596-5681.

**March 26**

Canada and the Pacific Rim - Luncheon—Board of Trade of Metropolitan Toronto. A focus on emerging trade relations and opportunities, with special attention paid to the development of Sino-Japanese trade and how Canada can expand its trading ties with that bloc and related countries. Toronto, First Canadian Place. 12:00-2:00 p.m. \$30 including meal. Contact: John Duff, (416) 366-6811.

**March (T.B.A.)**

Seminar on Importing from Eastern Europe—Canadian-East European Trade Council. A seminar designed to explore a range of issues affecting the import into Canada of products and services from Eastern Europe, including such aspects as the nature of products, customs and tariffs, countertrade and country assessments. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

**April 1-2**

The Export Process—Seneca College Conference Centre. A two-day seminar designed to provide international traders with documentation knowledge critical to their function. North York. \$495. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

**April 7-9**

Principles and Practices of Export Documentation—Canadian Manufacturers' Association. This three-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, export correspondence and more. Toronto, Holiday Inn Toronto-Don Valley. \$375. Contact: Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

**April 8**

India - Your Part in the Change—Canadian Manufacturers' Association/Canada-India Business Council. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261 or Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**April 18**

Special Trade Zones: Aiding Industry and Attracting Investment?—Free Trade Zone Consultants. This seminar will look at who has benefited from Special Trade Zones, using examples in China, the U.S.A., U.K. and Caribbean. Opportunities for industry in the Special Enterprise Zones of British Columbia will also be explored. Toronto. \$285. Contact: (416) 595-1095.

**April 28-29**

Futures and Options—McGill University Management Institute/Montreal Stock Exchange/Intermarket Magazine. A two-day seminar dealing with financial and corporate risk management, including such aspects as debt and currency risk management. Montreal, Four Seasons Hotel. Contact: (514) 392-5870.

**April (T.B.A.)**

"Let's Talk Risk" Export Credit Forum—Export Development Corporation. Toronto. Contact: (416) 364-0135.

Continued on Page 5

Continued from Page 4

**May 6**

World Bank Procurement - How to Get a Share—Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Sheraton Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

**May 11-30**

International Management Course—University of Western Ontario School of Business. A three-week course designed to improve participant skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. \$5,400 all inclusive. Contact: Dr. Harold Crookell, (519) 679-2970/3909.

**May 28-29**

The Export Process—Seneca College Conference Centre. North York. \$495. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

**Western Canada**

**Feb. 21-22**

Seminar on How to Reach Target Export Markets: Selecting and Managing Your Foreign Distributors—Alberta International Trade/Calgary Chamber of Commerce. Calgary, Sandman Inn. \$60. Contact: Bette Lockwood, (403) 263-7435.

**Feb. 26-28**

Annual PIMA Convention—Prairie Implementation Manufacturers Association. Two sessions will be held on February 27 of potential interest to exporters of manufactured farm implements. The first will feature a discussion of marketing techniques, particularly in relation to the U.S. market. This will be followed by a panel discussion on the general topic of financing. Winnipeg, International Inn. \$95 convention fee. Contact: Ron Zimmer or Lorna Forsyth, (306) 522-2710.

**March 4-5**

The Law of International Trade—Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. A seminar discussing the legal aspects of doing business abroad. Winnipeg. Contact: Rene Frey, (204) 945-2445.

**March 4 - April 17**

International Marketing—Edmonton Chamber of Commerce/Archon International Marketing Systems. The program for this 36-hour course includes analyzing the international marketing environment, formulating strategies and managing an international marketing program. Edmonton. \$585. Contact: Ken Thomson, (403) 450-1807.

**March 5**

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. Vancouver, Hyatt

Regency. Contact: John Noonan, (604) 635-4951.

**March 6**

Executive Selling: Making the Major Sale—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. \$250. Contact: (604) 224-8400.

**March 24-25**

Doing Business in China—Financial Post Conferences. This conference looks at what businessmen have to know about the Chinese tax and regulatory climate, in order to set up operations and generate profits. Vancouver, Four Seasons Hotel. \$595. Contact: Karen Rowland, (416) 596-5681.

**April 3-4**

The Skilful Negotiator—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. \$495. Contact: (604) 224-8400.

**April (T.B.A.)**

"Let's Talk Risk" Export Credit Forums—Export Development Corporation. Winnipeg, Calgary, Vancouver. Contact: Winnipeg and Calgary - (403) 294-0928, Vancouver - (604) 688-8658.

**May 11-17**

Export Marketing: Targets, Tools & Techniques for the mid-1980's—The Banff Centre School of Management. The course covers topics ranging from the initial decision to compete internationally, to analyzing and selecting target markets, strategy development, budgeting, contracts, finance, and contract negotiation techniques and gambits in a variety of cultural settings. Banff, The Banff Centre. \$1,795 all inclusive. Contact: Dave Rochefort, (403) 762-6135 or Mary Christie, (403) 762-6124.

**May 13-14**

The Project Management Process—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. \$425. Contact: (604) 224-8400.

**Outside Canada**

**June 16-18**

International Marketing Conference—American Marketing Association/National University of Singapore, School of Management. A conference designed to provide a forum where scholars and practitioners from East and West can assemble to discuss new approaches, concepts, theories and practices that will pave the way for marketing's international outreach in the 1990's. Planned topics include international marketing strategies, market entry, product positioning, cultural forces, and developments in international marketing research and advertising. Singapore, National University of Singapore. Contact: AMA Conference Dept./Registrar, (312) 648-0536.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before March 31, 1986, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa, Ontario, K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

**Guides identify key sectors for IFI opportunity**

Continued from Page One

of how each IFI functions, and a step-by-step approach Canadian companies should follow to successfully penetrate the markets.

The IFIs consist of the World Bank, the Inter-American Development Bank (IDB), the Asian Development Bank (AsDB), the African Development Bank (AfDB), and the Caribbean Development Bank (CDB) — and the United Nations Development Program (UNDP), to which Canada is a major contributor.

In 1984, the World Bank alone, committed new loans and credits totalling \$15.5-billion to projects in developing countries. The figure was \$3.56-billion for the Inter-American Development Bank and \$2.23-billion for the Asian Development Bank.

Generally, 60 per cent of the money made available by the IFIs for projects in developing countries (the majority of which are open to international tender), is spent on goods, while 30 per cent goes for civil works, and 10 per cent for consulting services.

The chief sectors for export opportunities identified by the new guides are agriculture and irrigation; power; roads, ports and airports; railways and telecommunications; urban development; water supply; forestry, fisheries and livestock; industry; education; and population, health and nutrition.

One of the advantages of dealing with IFI projects, trade officials say, is that "exporters are assured of payment for the goods supplied or work performed" because the IFI normally makes disbursements directly to the supplier out of the borrowing country's loan account.

"This makes the business opportunities offered by Third World development attractive, in spite of uncertainty about debt repayment and economic stability."

The new guides also point out advantages in working through the United Nations Development Program (UNDP) which is involved, to a large extent, in consulting services projects, the transfer of technology, know-how and training.

Unlike the IFI, in which the borrowing country itself is the client for the manufacturer or supplier, the UNDP or one of its executing agencies is the direct client for a company's products or services.

"This market," the guides say, could be of "special interest since supplying goods or equipment directly to one of the U.N. agencies does not depend on extensive marketing in developing countries . . ."

The guides, which also provide useful addresses, contacts and a list of publications to keep interested exporters up-to-date on the latest procurement and tender opportunities, are available through External Affairs' Info Export publications hotline — 1-800-267-8488, or from any regional office of the Department of Regional Industrial Expansion.

## Trade Digest

### New export form for U.S. sales

Canadian exporters to the U.S. should be aware of a new export declaration form which came into effect Jan. 1, says Revenue Canada. The new form — **Export Declaration Form B-13** — incorporates the export declaration requirements of Canada and the invoicing requirements of the U.S. However, the new requirement does not affect Canadian exporters who enjoy Summary Reporting Privileges, or those exporters using privately printed forms. Those private form users can use existing stock for one year, at which time the new form becomes mandatory. U.S. exporters face similar changes but are not affected by any new documentation requirements for their products in Canada. For more information on the new **B-13 Form**, contact Commercial Entry Systems, Dept. National Revenue, Customs and Excise, Ottawa, K1A 0L5. Tel: (613) 993-5279.

### Brazil gets our goats

On-the-spot sales of \$70,000 have been reported following a recent visit to Canada by goat buyers from Brazil. During the in-coming mission, sponsored by the Department of External Affairs, the two Brazilians purchased 200 Canadian goats. Trade officials say an additional 100 goats are expected to be bought by the end of March, bringing total sales to \$110,000.

### Seaway mission heads for Europe

A trade mission for the St. Lawrence Seaway will travel to four Southern European countries later this month in an effort to make new business contacts and to increase its visibility, officials say. The group of officials from Canada, the United States and Great Lakes ports, will promote its traffic capabilities at ports in Spain, Portugal, Italy and Yugoslavia — a region that is one of the biggest purchasers of grain and other goods from Canada and the Midwestern United States.

### A money-maker for China

A technology transfer agreement worth between \$5-million and \$10-million has been signed by Sherritt Gordon Mines Ltd. and the China Mint Co., says Allan Lee, Sherritt's manager of fabricated metals. The deal will enable China to expand its money supply, particularly its supply of higher-value coins, and is the result of a Chinese delegation visiting Sherritt's Fort Saskatchewan, Alta. plant in 1981.

## A cost-effective route to world sales

Continued from Page One

cially say. It also illustrates one of the advantages of using trading house services as an aid to exporting.

"Most manufacturers or producers do not have the necessary resources to cultivate such markets successfully," the new guide says. "Trading houses, on the other hand, will have established their networks in these markets," making them a "major cost-effective alternative to manufacturers' attempts to export on their own."

Also discussed in this latest in a number of trading house-oriented publications are: trad-

ing houses and their definition; how they can be used for exporting profit; how to locate/select trading houses; and when exporters or potential exporters should resort to using trading houses.

Prepared in co-operation with the Council of Canadian Trading Houses, which itself grew out of a private sector initiative by the Canadian Export Association following an earlier Trading House Task Force Report, the latest guide is available through External Affairs' Info Export publications hotline: 1-800-267-8488.

Additional information on trading houses and the Council of Canadian Trading Houses is available from External Affairs' Trading House and Countertrade Division. Tel: (613) 995-7576; 996-1419, or by calling Info-Export.

## Trade fair used to build sales

Continued from Page One

liquid cocktail mixes, squashes and tropical fruit juices. Its high-quality products are found in supermarkets across Canada. It also specializes in the production of Safflower oil products, cooking wines, special vinegar and fruit syrups.

Grantham manufactures a special olive packaging line used to pack high quality Spanish olives. For more than 20 years, the company has produced gourmet pickled mushrooms which are sold in glass jars.

The mushrooms, hand-picked in British Columbia, are being sold across Canada, the United States and Japan. They will soon be sold in Europe.

Privately-owned and founded in 1920, the company believes the secret of its recent export success is the development of a "highly professional in-house product department — including a super modern laboratory."

It moved in 1984 into a new glass and concrete building which provides an "atmosphere of the 21st century," said Trummler. The facility has 20,000 square feet of plant space, 10,000 square feet of warehouse space and 6,000 square feet of cooler space.

To reach a larger international export market, Grantham also participated last fall at ANUGA, the world's largest food fair in Cologne, West Germany. External Affairs sponsored Canadian participation at the fair which netted the Canadian firms \$26-million worth of on-site sales and \$59-million in projected follow-up business.

"Some capacity of Grantham is not being fully used," says Trummler. Custom packaging is being expanded, however, he says, and other new products are to be launched shortly.

With the introduction of a new pancake mix, syrups in a variety of flavors, and hot chocolate in single portions, Grantham hopes to make even greater inroads into the export market, he adds.

## Trade with Romania target of delegation

Romania's state secretary of foreign trade, Alexandru Rosu, headed a delegation to Canada for a meeting of the Canada-Romania Joint Governmental Commission for Promotion of Trade and Economic Co-operation in Ottawa this week. The delegation also was to meet the Canadian-East European Trade Council in Montreal to discuss ways of broadening the commercial relationship between the two countries. For more information on trade possibilities in Romania, contact R.B. Mackenzie at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Tel: (613) 993-4884; or call Info-Export.

## Did we miss you?

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (SCI)**, Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

**CanadExport** is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

Canada



# Canada export



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 3

LE 10 FÉVRIER 1986

## Guides à l'exportation

### Un marché annuel de plusieurs milliards attend les exportateurs

Selon certains, il s'agit d'un marché annuel de plusieurs milliards.

Mais si quelques sociétés canadiennes réussissent déjà à s'y imposer, beaucoup d'autres pourraient et devraient cependant profiter du marché à l'exportation ouvert par les institutions financières internationales (IFI).

D'après des responsables commerciaux du ministère des Affaires extérieures, le marché des IFI est unique en son genre, car il touche l'ensemble des pays en voie de développement avec des projets financés à l'échelle internationale, d'une valeur globale annuelle de quelque 20 milliards de dollars.

Le Canada est membre de cinq IFI, ce qui donne la possibilité aux sociétés canadiennes de soumissionner en vue de nombreux contrats d'acquisition.

Pourtant, jusqu'à date, peu d'entreprises canadiennes semblent être au courant des énormes débouchés à l'exportation des IFI ou connaître la façon de percer sur ce marché.

Le ministère des Affaires extérieures espère donc changer cette situation en publiant deux guides portant sur le marché des IFI.

Ces guides, intitulés *Pour de nouveaux marchés: La filière des institutions financières internationales*, visent respectivement les fournisseurs de services consultatifs et les fournisseurs d'équipement et de travaux de génie civil.

(Voir page 5: Des débouchés.)

### Grantham met la main à la pâte

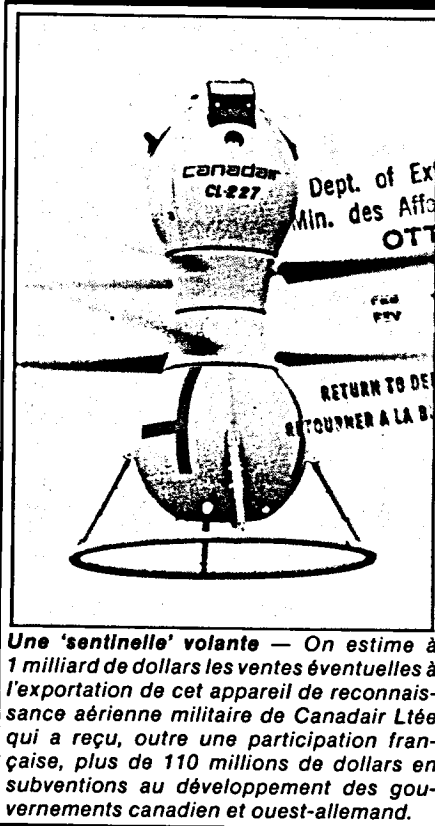
Une société de produits alimentaires de Vancouver réussit à s'imposer de plus en plus sur les marchés internationaux.

Le directeur général de la Grantham

### Ventes électrisantes

Au cours des neuf premiers mois de 1985, la Colombie-Britannique s'est hissée au premier rang des exportateurs canadiens d'électricité vers les États-Unis. Statistique Canada souligne que les ventes américaines ont augmenté de 49 % par rapport à la même période l'année précédente. Dans l'ensemble du pays, les ventes à l'exportation ont augmenté de 6 % pour atteindre 32,8 térawatts-heures.

### Les ventes décollent



Une 'sentinelle' volante — On estime à 1 milliard de dollars les ventes éventuelles à l'exportation de cet appareil de reconnaissance aérienne militaire de Canadair Ltée qui a reçu, outre une participation française, plus de 110 millions de dollars en subventions au développement des gouvernements canadien et ouest-allemand.

L'occasion de se recycler en exportation

Voir pages 4-5.



### Les maisons de commerce pour mieux exporter

Le marché international peut intimider l'exportateur novice qui ne connaît pas une façon simple d'accroître sa part de ce marché.

C'est ce que révèle un nouveau guide du ministère des Affaires extérieures, intitulé *Les marchés d'exportation: La filière des maisons de commerce*, où l'on suggère la maison de commerce comme solution à nombre des petites et moyennes entreprises canadiennes qui ont de la difficulté à choisir la meilleure façon de se lancer sur le marché mondial.

De plus en plus d'exportateurs remportent des succès grâce aux maisons de commerce, même si ce service est loin d'être utilisé au maximum au Canada.

Ainsi, en 1983, alors que les maisons de commerce étaient des intervenants relativement nouveaux dans le commerce extérieur canadien, elles exportaient pour 11 milliards de dollars de marchandises canadiennes, soit plus de 13 % du total de nos exportations.

Fait encore plus significatif, les maisons de commerce comptaient pour plus de

(Voir page 6: Les marchés.)

### DANS CE NUMÉRO:

- La S.E.E. donne un grand coup de pouce à l'exportation canadienne au Mexique ..... 2
- Des foires pour tous vos produits aux États-Unis ..... 3
- Notre réputation en construction est solide aux États-Unis ... 3
- En bref: nouveau formulaire de déclaration pour les É.-U. .... 6



Foods Ltd., M. Steve Trummler, souligne avec fierté que les exportations de son entreprise pour le premier semestre de 1985 représentaient plus du double du total des exportations de 1984, et il s'attend à ce qu'elles aient quadruplé avant la fin de 1985.

Selon lui, le succès de l'entreprise est attribuable en partie à une stratégie de commercialisation bien conçue et dynamique. La Grantham exporte surtout vers les États-Unis, mais elle a également des clients au Royaume-Uni et à Hong Kong, et elle vient tout juste de percer sur le marché japonais.

Cette société, qui vend des produits ali-

(Voir page 6: La vente.)

**CENTRE INFO-EXPORT**

(composez sans frais):

**1-800-267-8376**

**Marchés mondiaux**

**Côte d'Ivoire** — Le ministère des Travaux publics, des Postes et Télécommunications de Côte d'Ivoire lance trois appels d'offres, financés conjointement avec la Banque ouest-africaine de développement et visant 1) la formation des villageois pour l'entretien et les réparations de pannes mineures de leurs pompes à eau, 2) l'acquisition de 400 pompes manuelles, 3) des travaux de forage d'exploitation comprenant l'équipement, le développement air-lift et les essais de pompage. Les soumissions visant les appels d'offres 1) et 2) doivent être présentées avant le 17 février et celles visant l'appel d'offres 3), avant le 17 mars. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Abidjan, Côte d'Ivoire. Télax: 23593, indicatif DOM-CAN ABIDJAN.

Des représentants des 17 missions canadiennes en Afrique se réuniront à Abidjan début mars, pour discuter entre autres des mesures à prendre pour surveiller de plus près les activités de la Banque africaine de développement (BAfD) et de la Banque mondiale afin d'améliorer les chances de succès des exportateurs canadiens dans le cadre des projets financés par ces organismes. Vu que les délégués canadiens rencontreront également les responsables de projets de la BAfD, les sociétés canadiennes poursuivant des projets financés par la BAfD et qui souhaitaient une intervention de la part des délégués canadiens sont priées de communiquer avec les missions en question.

**Jordanie** — L'administration jordanienne de l'électricité a lancé des appels d'offres visant entre autres des commutateurs et leur équipement auxiliaire et les services de conception, de fabrication, de livraison, de construction et d'essai des sous-stations. L'appel d'offres porte le numéro 73/85. Le même organisme a lancé un autre appel d'offres, numéro 74/85, en vue d'acquiescer plusieurs transformateurs principaux et auxiliaires, le contrat visant la conception, la fabrication et l'essai de l'équipement. Communiquer avec l'ambassade du Canada en Jordanie. Les soumissions doivent être présentées avant le 19 mars. Télax (code de destination 493): 23080. Indicatif: 23080 CANAD JO

**Suède** — L'administration suédoise désire acquiescer des radiophares jumelés d'alignement de piste, de l'équipement d'alignement de descente et deux radiobornes avec l'équipement connexe de télécommande. Écrire avant le 24 février au Board of Civil Aviation, Purchasing Section, S-601 79 Norrköping, Suède. On cherche aussi des instruments électroniques pour détecter et localiser exactement des bombes enfouies n'ayant pas explosé. Écrire avant le 1<sup>er</sup> mars à la Forsvarets Materialverk, Inkopsavdelningen, Inkopsgruppen för KOP VR, S-115 88 Stockholm.

**Grand coup de pouce de la S.E.E. à l'exportation au Mexique, olé!**

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient d'engager 70 millions de dollars US pour appuyer les sociétés canadiennes qui exportent des biens d'équipement et des services au Mexique.

Ce financement se répartit entre une nouvelle ligne de crédit de 10 millions de dollars US, ouverte auprès d'une banque commerciale, et quatre lignes de crédit d'une valeur totale de 60 millions US, renouvelées auprès d'institutions gouvernementales mexicaines.

La S.E.E. précise que cette forme de coopération accrue entre les deux pays est en partie le résultat de la réunion à Mexico, en novembre 1984, du Comité Canada-Mexique pour l'exportation et la coopération industrielle, lorsque la délégation canadienne avait présenté des projets prévoyant des dépenses totales de plus de 300 millions de dollars.

La délégation avait souligné que les débouchés auxquels s'intéressaient les sociétés canadiennes au Mexique se retrouvaient dans plusieurs secteurs, notamment le transport urbain, l'équipement ferroviaire, l'expansion des télécommunications, l'aména-

gement portuaire, le traitement des déchets solides, l'équipement et les services miniers, la transformation industrielle, le matériel agricole, la foresterie et le bois dans la construction, et l'agriculture et les installations de traitement des produits agricoles.

Le Mexique désirait de son côté pousser plus loin des projets de commerce et de développement industriel avec le Canada dans plusieurs secteurs, entre autres la production et la vente d'engrais, la production de composantes industrielles, le développement de ses installations minières et métallurgiques, l'importation de minéral de fer en boulettes et la vente d'anodes de cuivre, de tuyauterie d'acier soudé et de pièces d'automobile.

En 1984, le Canada avait exporté pour environ 350,7 millions de dollars de produits à destination du Mexique.

Les sociétés canadiennes qui veulent en savoir plus long sur ces nouvelles lignes de crédit peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E. ou avec le siège social de la Société, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500.

**Exportations plus faciles au Brésil**

Les entreprises canadiennes qui exportent leurs produits au Brésil recevront un appui de 25 millions de dollars américains par le biais d'une garantie pour ligne de crédit à court terme.

En vertu de cette garantie, la Banque Barclays du Canada procurera du financement à court terme à la Banco de Crédito Nacional (BCN), de São Paulo.

Il s'agit de la première garantie signée dans le cadre du nouveau programme de garanties pour lignes de crédit à court terme, aux termes duquel la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) donne des garanties aux banques qui consentent des lignes de crédit aux banques étrangères pour qu'elles financent des produits canadiens vendus à crédit pour une période maximum de 180 jours.

Ce service s'adresse exclusivement aux titulaires d'une police d'assurance globale multirisque, qui sont ainsi en mesure d'offrir à leurs acheteurs du financement pour une période de 180 jours, provenant d'une source choisie d'avance.

Grâce aux fonds mis à sa disposition par Barclays PLC (succursale de New York), BCN ouvrira des lettres de crédit irrévocable qui seront négociées et confirmées par la Banque Barclays du Canada.

La S.E.E. facture des honoraires à l'exportateur pour ce service de garantie.

L'assurance globale multirisque protège les exportateurs canadiens contre le non-paiement des créances à recevoir sur l'étranger pour des raisons commerciales ou politiques. Actuellement, quelque 800 exportateurs possèdent une assurance globale multirisque

de la S.E.E. s'étendant à 119 pays.

Les exportateurs désireux de se prévaloir de cette garantie peuvent communiquer avec la Banque Barclays du Canada ou la S.E.E.

**Voici la Chine**

Les échanges commerciaux entre l'Ontario et la Chine et la façon de les accroître seront les grands thèmes d'un colloque, qui aura lieu le 5 mars prochain à l'hôtel Royal York de Toronto. Il sera également question de l'exemple d'entreprises ontariennes qui ont réussi récemment à s'imposer sur le marché chinois, tandis que des représentants de grandes banques canadiennes discuteront du financement des exportations à destination de la République populaire de Chine. Pour obtenir plus de détails et s'inscrire (frais de 125 \$), téléphoner aux organisateurs du Seneca College, au (416) 491-5050, poste 2027.

Les débouchés en Chine, cette fois via Hong Kong, figurent également à l'ordre du jour d'un atelier qui sera présenté le 18 février au matin, au World Trade Centre de Toronto. Le sous-ministre adjoint au Commerce de l'Ontario, M. Philip G. Allanson, y traitera des façons dont le gouvernement ontarien peut aider les exportateurs de la province à percer sur le marché chinois. L'atelier est parrainé par la Hong Kong-Canada Business Association. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Lee Meister, au (416) 366-2642.

# Comment construire une solide réputation aux É.-U.

Dallas — Les produits canadiens pour la construction domiciliaire continuent de séduire les Américains, si l'on en juge par le

## Ça cuisine bien

San Juan — Si vous êtes allé par les possibilités du marché alimentaire d'Amérique latine, vous devriez envisager de participer au plus important salon de l'alimentation jamais présenté à Porto Rico.

Le ministère des Affaires extérieures parrainera la participation canadienne au 14<sup>e</sup> salon de l'alimentation et de l'équipement d'Amérique latine, qui aura lieu du 5 au 7 avril prochain, au Roberto Clemente Coliseum de San Juan.

Selon nos délégués commerciaux, cet événement bien organisé devrait offrir aux sociétés canadiennes une bonne occasion d'exporter sur ce marché ou d'y accroître leurs ventes.

En 1984, les exportations canadiennes à destination de Porto Rico dépassaient les 24 millions de dollars, avec en tête les produits du poisson (pour plus de 15 millions).

Les sociétés canadiennes désireuses de participer au salon peuvent communiquer avec M. Michael Dowling, agent commercial, Consulat général du Canada, 400 South Omni International, Atlanta, Georgie 30303, Tél.: (404) 577-6810.

grand intérêt manifesté au plus important salon du secteur, qui avait lieu à Dallas le mois dernier.

Le salon de la National Association of Home Builders (NAHB) a accueilli plus de 60 000 visiteurs attirés par les produits de plus de 600 exposants, dont 15 sociétés canadiennes.

En se fondant uniquement sur les visites au kiosque canadien, où l'on a reçu un nombre record de plus de 3 000 demandes de renseignements sérieuses au cours des quatre journées de l'événement, les sociétés canadiennes ont des perspectives de ventes des plus intéressantes.

Nos sociétés ont exposé un large éventail de produits, allant des portes et des cages d'escalier jusqu'aux briques et aux meubles. En plus de réaliser des ventes sur place de plus de 500 000 \$, elles prévoient recevoir des commandes de l'ordre de 6,5 millions au cours des douze prochains mois.

Les entreprises canadiennes ont également profité de l'occasion pour nommer 14 agents aux États-Unis et elles négocient avec 51 autres.

Pour plus de détails sur des salons du genre aux É.-U., communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.



Les ventes, ça 'marche' — Les escaliers de la Prairie Stairs Products Inc., de Regina (Sask.), attirèrent nombre de visiteurs et d'acheteurs éventuels à son stand lors du salon NAHB tenu le mois dernier à Dallas.

# Guide raisonné des foires aux États-Unis

L'une des façons les plus efficaces de percer sur l'énorme marché américain ou d'y élargir vos exportations consiste à faire connaître vos produits et vos services à des salons commerciaux.

Le ministère des Affaires extérieures prévoit participer à quelque 50 salons clés, touchant un large éventail de produits, qui auront lieu aux États-Unis en 1986-1987.

Voici une liste d'événements prévus aux États-Unis, présentés par secteur, faisant suite à ceux parus dans le numéro précédent de *CanadExport*.

Pour de plus amples renseignements sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911 ou 993-6566. Pour les salons sur l'alimentation, communiquer avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 996-4207; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Alimentation et équipement

Mini-salon de l'alimentation — New York, mai 1986.

Western Restaurant Convention — San Francisco (Californie), du 23 au 26 août 1986.

Salon canadien de l'alimentation — Buffalo (N.Y.), octobre 1986.

Salon canadien de l'alimentation — Seattle (Washington), octobre 1986.

Salon canadien des aliments et boissons — Cleveland (Ohio), novembre 1986.

Salon canadien des indépendants de la vente d'aliments au détail — Atlanta (Georgie), novembre 1986.

Upper Midwest Hospitality, Lodging and Restaurant Exposition — Minneapolis (Minnesota), février 1987.

Salon canadien des aliments et boissons — Minneapolis (Minnesota), mars 1987.

## Bois et matériaux de construction

Kitchen and Bath Show — Philadelphie (Pennsylvanie), du 6 au 8 avril 1986.

Western Building Materials Association Show — Seattle (Washington), novembre 1986.

National Association of Home Builders Show — Dallas (Texas), février 1987.

National Home Center Show — Chicago (Illinois), mars 1987.

## Chauffage et climatisation

ASHRAE (International Air Conditioning, Heating and Refrigeration Exposition) — New York, janvier 1987.

## Matériel militaire, et électronique

AFCEA (Armed Forces Communications and Electronics Association) — Washington (D.C.), du 27 au 29 mai 1986.

CIDEX (Canadian Industrial Defence Exhibition) — Philadelphie (Pennsylvanie), les 4 et 5 novembre 1986.

## Mines, pétrole et pollution

American Mining Exhibition — Las Vegas (Nevada), du 5 au 9 octobre 1986.

OTC (Offshore Technology Conference and Exhibit) — Houston (Texas), du 5 au

8 mai 1986.

International Work Boat Show — Dallas (Texas), novembre 1986.

Water Pollution Control Federal Conference and Exposition — Los Angeles (Californie), du 5 au 8 octobre 1986.

## Quincaillerie et articles ménagers

International Housewares Exposition — Chicago (Illinois), du 6 au 10 avril 1986.

## Santé et sport (articles de)

Upper Midwest Health Care Show — Minneapolis (Minnesota), du 5 au 7 mai 1986.

National Sporting Goods Association Show — Chicago (Illinois), du 8 au 11 octobre 1986.

National Swimming Pool Institute Show — Washington (D.C.), novembre 1986.

Acheteurs américains au Toronto International Boat Show — Toronto (Ontario), janvier 1987.

## Transports

Mission d'acheteurs du transport en commun de Californie, de Hawaii et du Texas — mai 1986.

Douze missions d'acheteurs des transports à Expo 86 — Vancouver (C.-B.), juin 1986.

Mission du secteur des transports à Baltimore, Philadelphie et dans l'État de Washington — septembre 1986.

APTA (assemblée annuelle de l'American Public Transit Association) — Détroit (Michigan), novembre 1986.

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Du 25 au 27 février

Mission du Maine—Saint John Fundy Region Development Commission, Maine World Trade Association. Des représentants d'entreprises du Maine étudieront les possibilités de liens commerciaux avec des sociétés du sud du Nouveau-Brunswick, entre autres l'entreprise conjointe, le transfert de technologie et les ventes bilatérales. Delta Brunswick, Saint-Jean. Tél.: (506) 658-2918.

### Du 24 au 28 mars

Cours sur la qualité—Association des manufacturiers canadiens, ministère du Commerce et du Développement du Nouveau-Brunswick. Ce cours, présenté par le Quality Circle Institute, offre une méthode structurée en vue de l'implantation de cercles de qualité pour améliorer la productivité et la compétitivité. Saint-Jean. Frais: 1 000 \$. Participation limitée. Tél.: M. Gerald Cluney, (506) 389-1591.

### Du 28 au 30 avril

Documents pour l'exportation—Association des manufacturiers canadiens, ministère du Commerce et du Développement du Nouveau-Brunswick. Cours de trois jours sur les INCOTERMES, les lettres de crédit, la détermination des coûts, l'expédition, la correspondance en exportation, etc. Moncton. Frais: 375 \$. Tél.: M. Gerald Cluney, (506) 389-1591.

## Le Centre

### Les 19 et 20 février

Les entreprises et l'exportation, troisième conférence annuelle sur le commerce international—Conference Board du Canada. Des spécialistes aborderont un large éventail de sujets d'importance stratégique et fonctionnelle pour les exportateurs canadiens. Les discussions porteront surtout sur les nouvelles tendances du commerce international et démontreront l'importance de l'esprit d'entreprise pour réussir dans l'exportation. Westin Hotel, Toronto. Tél.: M<sup>me</sup> Maureen Cooper, (613) 526-3280.

### Le 26 février

Accès aux marchés d'exportation—Déjeuner-causerie—Board of Trade of Metropolitan Toronto. First Canadian Place, Toronto, de midi à 14 h. Frais: 30 \$, repas compris. Tél.: M. John Duff, (416) 366-6811.

### Le 6 mars

La Corée du Sud, un bon partenaire—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) et Conseil des hommes d'affaires Corée-Canada. Sheraton Centre, Toronto. Tél.: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261, ou M. Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Les 10 et 11 mars

Le marché américain de la technologie de pointe en transition—Association canadienne de technologie avancée. Les participants peuvent assister à cinq ateliers sur treize, animés par des analystes commerciaux américains et portant sur l'évolution



## Conference Board du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

des plus importants secteurs du marché américain de la technologie de pointe. Hôtel Westin, Ottawa. Frais: 250 \$. Tél.: (613) 236-6550.

### Du 10 au 14 mars

Conférence sur les exportations de technologie de pointe (HiTEC 86)—Direction générale des programmes de défense, ministère des Affaires extérieures. Cette conférence annuelle rassemble les représentants d'entreprises canadiennes, les délégués commerciaux du Ministère, les agents commerciaux des ambassades et consulats du Canada à l'étranger, et les représentants de divers ministères et organismes contribuant à la promotion des exportations dans les secteurs de la technologie de pointe et des industries de défense. L'objectif essentiel de la conférence est de stimuler l'intérêt et la participation des entreprises canadiennes à l'égard des programmes de défense étrangers et des marchés de technologie de pointe. Centre des congrès, Ottawa. Tél.: A. Guindi, (613) 996-4921.

### Du 12 au 14 mars

Opportunités Canada—Canadian Marketing Group et les ministères de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures. Conférence de trois jours qui permettra aux entrepreneurs internationaux de sonder, avec la participation des chefs de file des milieux de l'industrie et du gouvernement, les possibilités d'investissements au Canada. Les tables rondes d'intérêt aux exportateurs canadiens portent sur l'industrie manufacturière et de l'automobile; les finances internationales; la petite entreprise; les fusions, acquisitions et entreprises conjointes; le troc et le commerce de contrepartie; la technologie de pointe; les licences et franchises. Metropolitan Toronto Convention Centre, Toronto. Frais: 1 000 \$ (y compris la conférence, le catalogue sur les possibilités d'investissement, l'accès à l'échange commercial, et les repas). Tél.: (416) 498-5838.

### Les 18 et 19 mars

Le commerce avec la Chine—Conférence du *Financial Post* axée sur ce que les gens d'affaires doivent savoir sur le régime fiscal et réglementaire en Chine avant d'y entreprendre des activités lucratives. L'Hôtel, Toronto. Frais: 595 \$. Tél.: M<sup>me</sup> Karen Rowland, (416) 596-5681.

### Le 26 mars

Le Canada et la bordure du Pacifique—Déjeuner-causerie—Board of Trade of Metropolitan Toronto. L'émergence des relations commerciales et des débouchés, avec un accent particulier sur l'expansion du commerce sino-japonais et la façon dont le Canada peut élargir ses liens commerciaux avec ces pays et leurs alliés. First Canadian Place, Toronto, de midi à 14 h. Frais: 30 \$, repas compris. Tél.: M. John Duff, (416) 366-6811.

### Mars (date à préciser)

Colloque sur l'importation d'Europe de l'Est—Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Colloque portant sur un éventail de questions touchant l'importation au Canada de produits et de services d'Europe de l'Est, notamment la nature des produits, le régime douanier, le commerce de contrepartie et l'analyse des pays. Toronto. Tél.: M. Peter Eyged, (613) 238-4000.

### Les 1<sup>er</sup> et 2 avril

L'exportation—Seneca College Conference Centre. Colloque de deux jours visant à donner aux exportateurs des précisions sur les documents essentiels à leurs fonctions. North York. Frais: 495 \$. Tél.: M. Roy Neale, (416) 491-5050.

### Du 7 au 9 avril

Documents pour l'exportation—Association des manufacturiers canadiens. Cours de trois jours sur les INCOTERMES, les lettres de crédit, la détermination des coûts. Holiday Inn Toronto-Don Valley. Frais: 375 \$. Tél.: M<sup>me</sup> Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

### Le 8 avril

Participation à l'évolution de l'Inde—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.), Conseil du commerce Canada-Inde. Sheraton Centre, Toronto. Tél.: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261, ou M. Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Le 18 avril

Les zones spéciales de commerce: un stimulant pour l'industrie et l'investissement—Spécialistes des zones de libre échange. Ce colloque permettra d'étudier le cas de ceux qui ont profité des zones spéciales de commerce, avec des exemples en Chine, aux É.-U., au R.-U. et aux Antilles; ainsi que les débouchés qu'offrent les zones spéciales d'entreprise de Colombie-Britannique. Toronto. Frais: 285 \$. Tél.: (416) 595-1095.

### Les 28 et 29 avril

Marché à terme et options—Management Institute de l'université McGill, Bourse de Montréal, Intermarket Magazine. Ce colloque de deux jours traite de la gestion des risques financiers et corporatifs, comme la gestion des risques liés à l'endettement et aux taux de change. Hôtel Quatre Saisons, Montréal. Tél.: (514) 392-5870.

### Avril (date à préciser)

Tribune sur les crédits à l'exportation—Société pour l'expansion des exportations. Toronto. Tél.: (416) 364-0135.

(Voir la suite page 5.)

(Suite de la page 4.)

## **Avril (date à préciser)**

Tribune sur les crédits à l'exportation—Société pour l'expansion des exportations. Montréal. Tél.: (514) 878-1881.

## **Le 6 mai**

L'accès aux contrats de la Banque mondiale—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Sheraton Centre, Toronto. Tél.: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

## **Du 11 au 30 mai**

Cours en gestion internationale—University of Western Ontario School of Business. Cours de trois semaines conçu pour aider les participants à régler plus facilement les problèmes de gestion relatifs aux marchés extérieurs. University of Western Ontario, London. Frais complets: 54000\$. Tél.: M. Harold Crookel, (519) 679-2970 ou 3909.

## **Les 28 et 29 mai**

L'exportation—Seneca College Conference Centre, North York. Frais: 495\$. Tél.: M. Roy Neale, (416) 491-5050.

## **Régions de l'Ouest**

### **Les 21 et 22 février**

Colloque sur l'accès aux marchés cibles d'exportation: le choix d'un distributeur étranger—Alberta International Trade et Calgary Chamber of Commerce. Sandman Inn, Calgary. Frais: 60\$. Tél.: M<sup>me</sup> Bette Lockwood, (403) 263-7435.

### **Du 26 au 28 février**

Congrès annuel de la PIMA (Prairie Implement Manufacturers Association).—Deux ateliers prévus pour le 27 février pourraient intéresser les exportateurs d'équipement agricole. Le premier traitera des techniques de commercialisation, particulièrement en vue du marché américain. Il y aura ensuite une discussion avec un groupe de spécialistes, sur le financement en général. International Inn, Winnipeg. Frais: 95\$. Tél.: M. Ron Zimmer ou M<sup>me</sup> Lorna Forsyth, (306) 522-2710.

### **Les 4 et 5 mars**

Le droit et le commerce international—Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Manitoba. Colloque sur les aspects juridiques du commerce avec l'étranger. Winnipeg. Tél.: M. Rene Frey, (204) 945-2445.

### **Du 4 mars au 17 avril**

La commercialisation internationale—Edmonton Chamber of Commerce et Archon International Marketing Systems. Le programme de ce cours de 36 heures comprend l'analyse du contexte de la commercialisation internationale, la formulation de stratégies et le suivi d'un programme de gestion internationale. Edmonton. Frais: 585\$. Tél.: M. Ken Thompson, (403) 450-1807.

### **Le 5 mars**

Colloque «Exportez vos produits»—Banque

fédérale de développement. Ce colloque d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation) donne l'information de base sur l'exportation. Hyatt Regency, Vancouver. Tél.: M. John Noonan, (604) 635-4951.

### **Le 6 mars**

Comment décrocher des contrats d'envoie—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. Frais: 250\$. Tél.: (604) 224-8400.

### **Les 24 et 25 mars**

Le commerce avec la Chine—Conférence du *Financial Post* axée sur ce que les gens d'affaires doivent savoir sur le régime fiscal et réglementaire en Chine avant d'y entreprendre des activités lucratives. Four Seasons Hotel, Vancouver. Frais: 595\$. Tél.: M<sup>me</sup> Karen Rowland, (416) 596-5681.

### **Les 3 et 4 avril**

Le bon négociateur—Executive Programmes, University of British Columbia, Vancouver. Frais: 495\$. Tél.: (604) 224-8400.

### **Avril (date à préciser)**

Tribune sur les crédits à l'exportation—Société pour l'expansion des exportations. Winnipeg, Calgary et Vancouver. Tél.: Winnipeg et Calgary, (403) 294-0928, Vancouver, (604) 688-8658.

### **Du 11 au 17 mai**

La commercialisation à l'exportation: objectifs, outils et techniques pour les années 1980—The Banff Centre School of Management. Ce cours aborde des sujets comme la décision initiale d'affronter la concurrence internationale, l'analyse et la sélection des marchés cibles, l'élaboration d'une stratégie, le budget et les contrats. The Banff Centre, Banff. Frais complets: 1795\$. Tél.: M. Dave Rochefort, (403) 762-6135, ou M<sup>me</sup> Mary Christie, (403) 762-6124.

### **Les 13 et 14 mai**

La gestion des projets—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. Frais: 425\$. Tél.: (604) 224-8400.

## **À l'Étranger**

### **Du 16 au 18 juin**

Conférence sur la commercialisation internationale—American Marketing Association (AMA) et School of Management, University of Singapore. Cette conférence réunira des spécialistes et des gens d'affaires d'Orient et d'Occident pour discuter des méthodes, des théories, des pratiques et des concepts nouveaux visant la commercialisation internationale des années 1990. On prévoit aborder notamment les stratégies de commercialisation internationale, la façon de percer sur un marché, la présentation du produit et les forces culturelles. National University of Singapore, Singapour. Tél.: AMA Conference Dept./Registrar, (312) 648-0536.

# Des débouchés à tous les goûts

(Suite de la première page.)

Les guides, qui paraîtront bientôt, contiennent une brève description des divers marchés et de leurs débouchés, un résumé du fonctionnement de chaque IFI, ainsi qu'une stratégie détaillée à l'intention des sociétés canadiennes qui désirent percer sur ces marchés.

Les IFI en question sont la Banque mondiale, la Banque interaméricaine de développement (BID), la Banque asiatique de développement (BAsD), la Banque africaine de développement (BAfD) et la Banque de développement des Caraïbes (BDC), ainsi que le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), dont le Canada constitue l'un des plus importants bailleurs de fonds.

Dans l'ensemble, les fonds consacrés à des projets dans les pays en voie de développement par les IFI (la plupart de ces projets donnant lieu à des appels d'offres internationaux) se répartissent à 60% dans les produits, 30% dans les travaux de génie civil et 10% dans les services de conseil.

Les principaux débouchés à l'exportation se retrouvent dans les domaines de l'agriculture et l'irrigation, l'énergie, les routes, les ports et les aéroports, les installations ferroviaires et les télécommunications, l'aménagement urbain, l'approvisionnement en eau, la foresterie, les pêches et l'élevage, l'industrie, l'éducation et les activités touchant la population, la santé et la nutrition.

On souligne dans les guides que les projets des IFI présentent des avantages particuliers. «Puisqu'en temps normal l'IFI fait les décaissements du compte de prêt du pays emprunteur pour payer les articles achetés, les exportateurs sont assurés d'être défrayés pour les biens fournis et le travail accompli.»

Les projets du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), axés surtout sur la consultation, le transfert de technologie et la formation, offrent également des avantages.

Alors que les IFI prêtent des fonds à un pays qui sera le client du fabricant ou du fournisseur, le PNUD ou l'un de ses organes d'exécution est l'acheteur direct des produits ou des services d'une entreprise.

Comme on le souligne dans les guides, «vous aurez peut-être intérêt à explorer attentivement ce marché, puisqu'il vous permet d'offrir vos biens et votre équipement directement à un organisme des Nations-Unies, sans commercialisation poussée dans les pays en développement.»

«Il peut donc vous permettre de faire vos premières armes dans le monde des marchés internationaux. Vous pourrez prouver votre compétence et prendre de l'expérience en vue d'une participation éventuelle aux projets financés par les IFI.»

Les guides contiennent également des références utiles (adresses et publications) permettant aux exportateurs de se tenir au courant de l'évolution des débouchés et des appels d'offres. On peut se les procurer en composant sans frais le numéro des publications du centre Info-Export (1-800-267-8488), ou en communiquant avec tout bureau du MEIR (Expansion industrielle régionale).

Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et si vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board of Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: 746-1261, télex: 053-3043.

**EN BREF**

**Formulaire neuf pour les É.-U.**

Revenu Canada rappelle aux entreprises canadiennes qui exportent vers les États-Unis l'entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier, d'un nouveau formulaire de déclaration des exportations. Le formulaire B-13 est conforme aux exigences de déclaration des exportations du Canada et aux exigences américaines de facturation. L'obligation d'utiliser ce nouveau formulaire ne s'applique toutefois pas aux exportateurs canadiens bénéficiant de privilèges de déclaration sommaire ou aux exportateurs qui utilisent leurs propres formulaires. Ceux-ci peuvent encore être utilisés pendant un an, après quoi ils devront être remplacés par le formulaire B-13. Pour de plus amples renseignements sur le nouveau formulaire B-13, communiquer avec les Systèmes de déclarations commerciales, Douanes et Accise, Revenu Canada, Ottawa K1A 0L5. Tél.: (613) 993-5279.

**La Voie maritime 'vogue'**

Une mission commerciale d'administrateurs de la Voie maritime du Saint-Laurent visitera le mois prochain quatre pays d'Europe méridionale, afin d'établir de nouveaux contacts commerciaux et de mieux faire connaître la Voie maritime. Ces représentants du Canada, des États-Unis et des ports des Grands Lacs iront promouvoir la capacité de la Voie maritime dans des villes portuaires de l'Espagne, du Portugal, de l'Italie et de la Yougoslavie, une région qui compte parmi les premiers clients pour le grain et les autres produits du Canada et du Midwest américain.

**Mieux faire des sous en Chine**

La Sherritt Gordon Mines Ltd. vient de signer un accord de transfert de technologie d'une valeur de 5 à 10 millions de dollars avec la Monnaie de Chine. Selon le directeur des métaux ouvrés à la Sherritt, M. Allan Lee, ce transfert permettra à la Chine d'accroître sa masse monétaire, en particulier en pièces de valeur supérieure. Les négociations ont été entamées après une visite effectuée en 1981 par une délégation chinoise à l'usine de la Sherritt, à Fort Saskatchewan (Alberta).

**Nos boucs 'émissaires' au Brésil**

Deux acheteurs brésiliens de boucs ont dépensé 70 000 \$ à l'occasion d'une récente visite au Canada. Parrainés par le ministère des Affaires extérieures, les Brésiliens, qui ont fait l'acquisition de 200 boucs canadiens, devraient en commander 100 autres d'ici la fin de mars, ce qui portera la facture totale à 110 000 \$.

**Les marchés étrangers à votre portée**

*(Suite de la première page.)*

40% des exportations canadiennes vers des destinations autres que les États-Unis. Cela illustre bien les avantages en exportation des services d'une maison de commerce.

Comme le souligne le guide, la plupart des fabricants ou producteurs n'ont pas les ressources nécessaires pour réussir à bien cerner de tels marchés. Par contre, puisque les maisons de commerce ont déjà établi leurs réseaux dans les pays étrangers, il peut s'avérer beaucoup plus économique de faire appel à leurs services que de tenter d'exporter seul

**La vente passe par les foires**

*(Suite de la première page.)*

mentaires partout au Canada, se tourne de plus en plus vers les marchés d'exportation, qui représentent déjà près de 10% de son chiffre d'affaires.

Les principaux produits de la Grantham sont les mélanges liquides à cocktails, les courges et les jus de fruits tropicaux. Ses produits de qualité supérieure se retrouvent dans les supermarchés partout au Canada, entre autres les huiles de marque Safflower, des vins pour la cuisson, des vinaigres variés et des sirops de fruits.

La Grantham fabrique également une unité spéciale pour l'emballage des olives espagnoles de qualité supérieure. Depuis plus de vingt ans, la société produit des champignons marinés pour les gourmets, offerts en bocaux de verre.

Les champignons, cueillis à la main en Colombie-Britannique, sont distribués partout au Canada, aux États-Unis et au Japon et seront bientôt sur le marché européen.

La Grantham, une société privée fondée en 1920, estime que ses récents succès à l'exportation reposent sur la création d'un service interne hautement professionnel de recherche sur les produits, comportant un laboratoire ultra-moderne.

Pour élargir ses marchés internationaux, la Grantham a participé l'automne dernier au salon alimentaire ANUGA de Cologne (Allemagne de l'Ouest), le plus important au monde dans ce secteur.

La Grantham n'utilise pas encore toute sa capacité de production, mais la société agrandit actuellement ses installations d'emballage spécialisé et lancera sous peu de nouveaux produits, entre autres un nouveau mélange à crêpes, des sirops de diverses saveurs et du chocolat chaud en portions individuelles.

Avec ces nouveaux produits, la Grantham espère s'imposer encore plus sur la scène internationale.

sur un marché que l'on connaît mal.

Les sujets abordés dans ce guide, le plus récent d'une série de publications sur les maisons de commerce, comprennent les divers types de maisons de commerce, la façon de profiter de leurs services, comment les trouver et les choisir, et les situations où l'exportateur aurait intérêt à faire appel aux services d'une maison de commerce.

Le guide a été préparé en collaboration avec le Conseil des maisons de commerce canadiennes. On peut l'obtenir en composant sans frais le numéro des publications du centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures (1-800-267-8488).

Pour de plus amples renseignements sur les maisons de commerce et le Conseil des maisons de commerce canadiennes, appeler la Direction des maisons de commerce et de la compensation, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7576 ou 996-1419; ou le centre Info-Export.

**Une visite roumaine**

Le secrétaire d'État au commerce extérieur de Roumanie, M. Alexandre Rosu, a dirigé la délégation roumaine qui participait au Canada à une réunion de la Commission gouvernementale mixte canado-roumaine pour la promotion du commerce et de la coopération économique. Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux en Roumanie, communiquer avec M. R.B. Mackenzie, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884; ou appeler le centre Info-Export.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.**

*(Also available in English)*

**CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.**

**Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.**

**Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.**

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.**

**Télex : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.**

**Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.**

ISSN 0823-3349

CAI  
EA  
C16  
V. 4 # 4  
DOCS

# CanadExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 4 NO. 4

FEB. 24, 1986

## Fourteen new sectoral trade committees formed

International Trade Minister James Kelleher has announced the formation of 14 committees to advise the government on trade policy in individual sectors of the economy.

Members of these "sectoral advisory groups on international trade" will be

## Trade minister circles globe to push sales

Canada's International Trade Minister, James Kelleher, has circled the globe in the past two weeks in a stepped-up world marketing drive for Canadian exports.

The trade minister's export odyssey, which began Feb. 9 in London, England, carried Canada's global trade strategy message to four countries in Southeast Asia, as well as Hong Kong.

In London, where Kelleher met with Britain's Secretary for Trade and Industry, Paul Channon, and addressed a meeting of the Canada/U.K. Chamber of Commerce, the message, clearly, was the continuing importance of Western Europe to this country's international trade strategy.

That strategy was the focus of a later meeting between Kelleher and the heads of posts and senior trade officers from Canadian missions in the top 12 Western European markets for this country's products.

The trade minister's mission to Southeast Asia, which included a number of Canadian business representatives with interests in that region, took him to Singapore, Indonesia, Malaysia and Thailand.

Turn to Page 6 — Kelleher's

## Trade backgrounder

*Canadian Trade Negotiations*, a compendium of documents on upcoming Canada-U.S. trade negotiations, has been released by External Affairs.

The documents explain the background and rationale for the government's commitment to pursue a bilateral agreement with the U.S. in conjunction with active participation in the next round of multilateral trade negotiations.

The book, being distributed to facilitate informed public debate on what has been described as "one of the most important issues facing this country," can be obtained through External Affairs' Info-Export service, Tel: 1-800-267-8488.

announced shortly following consultations with the provinces and the private sector, Kelleher said.

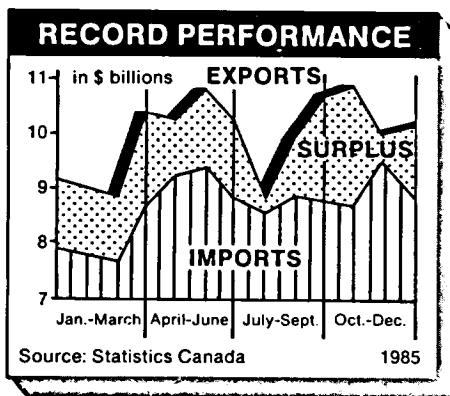
The committees will complement the work of a broader, 39-member International Trade Advisory Committee which has already held its first meeting under

chairman Walter Light.

"These groups will be extremely important to the government in providing a sectoral viewpoint on all trade matters and in particular on upcoming trade negotiations," Kelleher said.

Turn to Page 6 — Groups

## Expo '86 to become stage for technology transfers



Although sales were choppy during the summer months, Canadian exports hit a record new level of \$120.1-billion last year.

## Blue-ribbon year for our exporters

It was a blue-ribbon year for Canadian exporters last year.

A year-end tally of world sales shows a strong, seven per cent increase in this country's export sales — and an historic new export record of \$120.1-billion.

The figures also confirmed a continued strengthening in Canada/U.S. trade ties which saw almost 79 per cent of this country's exports, worth \$94.7-billion, sold in that marketplace, and 72 per cent of Canada's imports, worth \$74-billion, coming from the U.S.

The year-end export score was helped along by a 2.3 per cent increase in exports in December as \$10.18-billion worth of Canadian goods were bought in the world marketplace. Imports declined during the month, pushing up the monthly trade surplus to \$1.25-billion.

The year-end surplus was set at \$16.8-billion, down from a 1984 record of \$20.7-billion.

EXPO '86 in Vancouver is to become a platform for promotion of technology transfer and increased collaboration between Canadian companies and businesses in developing countries.

A new program, EXPO Industrial Cooperation '86, established by a division of the Canadian International Development Agency, will operate at the Vancouver site, says External Relations Minister Monique Vezina.

"The program will focus on communications and transportation, the sectors around which EXPO '86 is built," said Vezina. "It will deal with many of the countries in the Third World that receive development assistance through CIDA funding."

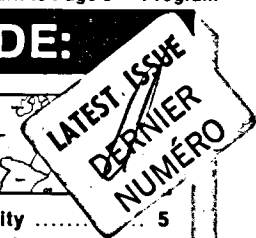
At the heart of the program, according to trade officials, is the establishment of contacts between Canadian companies and officials and business representatives from many Third World countries.

"During EXPO '86, people from these countries will visit Canada for discussions and negotiations. Meetings will take place initially at the EXPO site and later across

Turn to Page 6 — Program

## INSIDE:

- If you're looking for sales in the European marketplace, here's your guide to opportunity ..... 5
- New credit line backs sales to Asia/Pacific ..... 2
- Calgary firm wins major contract in Soviet Union ..... 3
- Canada plans strong performance at Frankfurt Auto Show ..... 4



**Marketplace**

**Sweden** — The Swedish Post Office, under a GATT procurement, has issued a tender for the supply of 300 letter-weighing instruments and 100 parcel-weighing instruments. The electronic devices must have weighing capacities of 0-5 kg (0-11 lbs) and 0-30 kg (0-66 lbs) and meet 'statens provningsanstalts' regulations to be approved as non-automatic weighing instruments, Class III. Companies interested in tendering should apply in writing, by March 7, to Postens Inkopscentral, S-163 95 Spanga, Sweden.

**Khartoum** — Private company here has issued tenders, closing date March 15, for the supply of agricultural machinery, vehicles and combine harvesters. Tender documents (No. 1/86) may be obtained from Dr. El Tag Seif Eldin, Executive Manager, Arab Sudanese Blue Nile Agricultural Co. Ltd., Street No 15 New Extension, Khartoum, Sudan. Companies should also indicate their interest to the Canadian Embassy, Cairo, Egypt. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

Also in Khartoum, the Gezira Rehabilitation Project is issuing tenders for rural water supply equipment under a scheme being financed, in part, by the International Development Association. Bids must be received by March 10. Interested Canadian companies should contact the Canadian Embassy in Cairo or obtain more information directly from the Executive Director, Gezira Rehabilitation Project, Management Unit, Sudan Kuwait Centre, Tower 2 Nile Ave., P.O. Box 3918, Khartoum East, Sudan. Telex: 22224 RPMU.

**Syria** — A 15-package tender, for a World Bank-financed project, has been issued by the Damascus Ministry of Education. Among the items required are photographic, audiovisual, video camera and video studio equipment. Also being sought are materials for a number of shops, including carpentry and joinery, electrical, glass, machine tool and plastic. Complete tender documents can be forwarded to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Closing date for receipt of tenders is March 20. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Abidjan** — The Ivory Coast's Ministry of Public Works has issued two tender calls financed by the World Bank. Lot No. 02428 calls for the supply of manual tools for sheet metal cutting, measuring instruments and specialized caterpillar tools. Lot No. 02429 seeks various pieces of equipment and spare parts. Tender documents can be obtained by writing to Direction du Matériel (DM), 24 rue du Chevalier de Clieu, Abidjan, Ivory Coast. Offers in French should be sent by March 10.

**Help for Canadian exporters**

**Asia/Pacific sales now backed by \$40-million in credit lines**

Canadian companies selling goods and services to the Asia/Pacific region, can now receive support from \$40-million (U.S.) worth of lines of credit re-established with the subsidiaries of four Canadian banks in Singapore.

The lines of credit, announced by International Trade Minister James Kelleher during a trade mission to Southeast Asia earlier this month, have been set up by the Export Development Corporation with subsidiaries of the Bank of Montreal Asia Ltd., Canadian Imperial Bank of Commerce (Asia) Ltd., Royal Bank of Canada (Asia) Ltd., and the Toronto Dominion (South East Asia) Ltd.

The lines will assist Canadian exporters competing for sales in that region by pro-

viding their buyers with simple and easily accessible credit facilities through the banks.

The EDC signed similar agreements with the banks in October, 1983. The new lines have been enhanced by several improvements, according to the Corporation, including the availability of financing in Swiss francs, Deutsche marks, and Japanese yen, in addition to U.S. and Canadian dollars.

Exporters wanting to access the lines of credit should contact the EDC in Ottawa or any of its regional offices.

The corporation provides a wide range of insurance and bank guarantee services to exporters and arranges credit for foreign buyers of Canadian goods.

**EDC to support exports to Chile**

Eligible Canadian companies can tap into \$24-million worth of export financing offered through the Export Development Corp. (EDC) to support sales of goods and services to Chile.

Some \$19-million (U.S.) in financing will support the sale of goods and services for a coal mining project in the Magallanes region of southern Chile.

Here, the major contracts, says the EDC, will involve Canadian companies in the construction of a pier and coal-handling

terminal, and in the supply of mining trucks and other mining equipment.

Additional financing for development of the 1.1-million metric tons per year open-pit coal mine and bulk-loading marine coal terminal, is coming from the International Finance Corporation, an agency of the World Bank (\$18.7-million U.S.), and \$8-million (U.S.) from local Chilean banks.

The other EDC line of credit for \$5-million (U.S.), with contracts considered on a case-by-case basis, will support Canadian companies which obtain small and medium-sized contracts for their sales of goods and services to Chile.

Canadian exporters wishing to take advantage of these credit facilities should contact their nearest EDC regional office or the Corporation's head office in Ottawa. Tel: (613) 598-2500.

**Export agreement generates jobs**

A financing agreement recently concluded between a consortium of banks and the Export Development Corp. will support the sale of telecommunications equipment to Turkey and is expected to generate the equivalent of 6,000 jobs for one year in Canada.

Led by the Toronto-Dominion Bank, the consortium will participate in a \$204-million loan to Turkey by providing \$22.5-million in financing.

The participation agreement will allow Canadian exporters and foreign buyers or borrowers to support transactions involving Canadian equipment and services.

The sale by Northern Telecom International Ltd., of Mississauga, Ont., involves the supply of digital switching equipment, telephone sets and related technical services.

**How-to workshop**

A one-day workshop focussing on importing and exporting internationally is slated for early next month at the University of British Columbia. Featuring experienced importers, exporters, bank managers and officials from Canada Customs, the March 8 workshop will examine a variety of subjects. Included are the implications of establishing contact in a foreign country, letters of credit and alternative ways of doing business, insurance matters, customs procedures, carrier alternatives, costing, delivery, and claims. Sponsored by UBC's Centre for Continuing Education, the workshop costs \$75. Call (604) 222-5272 for details.



## Calgary firm to automate major Soviet oilfield

A Calgary company has been chosen as a major subcontractor on the largest-ever project secured in the Soviet Union by Canadian engineering contractors.

Willowglen Systems Ltd. will automate production and gathering systems, meter station facilities, environmental monitoring system, and overall plant and field complex for the Tenguz oil production field in the Republic of Kazakhstan.

The total \$270-million contract, won

## China export controls eased

The Canadian government has relaxed export controls on a number of categories of civilian strategic equipment and high technology products to the people's Republic of China.

Exports of hi-tech products to China require Canadian clearance, as well as approval of the Paris-based Co-ordinating Committee (COCOM), whose mandate is to co-ordinate export control programs of its members as they relate to strategic and military goods.

The relaxing of Canadian controls follows renewal of a trade agreement between Canada and China last year.

Following consultation with Chinese authorities in Beijing last December, Canada now approves exports of certain types of machine tools, semi-conductors, text equipment, lasers, computers and telephone exchanges totalling more than 20 categories of strategic goods without prior unanimous approval of COCOM.

Many of the priority areas in China's development strategy, according to Secretary of State for External Affairs, Joe Clark, coincide with strong capabilities in Canadian industry.

Details of the new procedures and technical specifications for those categories of products exempt from COCOM review, are contained in a Notice to Exporters, available from External Affairs' Export Controls Division. Tel: (613) 996-2387.

## Canada lands major Indonesian sales

Export deals worth more than \$80-million for Canada were announced by International Trade Minister James Kelleher during a whirlwind global trade tour earlier this month.

Included in the contracts was the sale of \$30-million worth of potash to Indonesia by Canpotex and Potocan — a sale which is expected to have a major economic impact on the potash industries of both Saskatchewan and New Brunswick.

The fertilizer sale was arranged under Canada's development assistance program to Indonesia through a Canadian International Development Agency line of credit.

Other major Indonesian deals included:

• A \$13.6-million contract for the supply of rail for the Bukit Asam Coal Rail Transporta-

tion project;

• A \$10-million order for the supply of PT6T-3B Twinned Turboshift Engines for a Bell 412 helicopter which is being assembled by an Indonesian aircraft manufacturer;

• A \$36.5-million deal for the supply of telecommunications equipment and services for the Bukit Asam project in South Sumatra by International Aeradio (North America) Ltd., of Richmond Hill, Ont.;

• A \$548,214 (U.S.) contract for the sale of telecommunications training equipment to Indonesia by Lab Volt Ltd., of Montreal.

Priority sectors targeted by Canadian exporters in Indonesia, include power, telecommunications, oil and gas, and forestry — areas in which trade officials have estimated import potential at several billion dollars.

through worldwide bid evaluations over a three-year period, was awarded to divisions of the Lavalin Group of engineering companies.

The automation system to be installed by Willowglen is the SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) which has been field-proven in oil and gas applications in North America and Asia.

Willowglen, which entered the international market in 1980, also recently won a \$7-million, three-year contract to supply auto-

mated water supply and distribution systems to the Metropolitan Water District of Southern California. And, under a two-year, \$5-million contract, the company is supplying a control and monitoring system for 3,000 highrise buildings owned by the Singapore Housing and Development Board.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

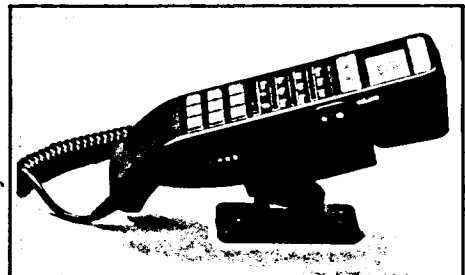
Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.

Since 1980, the company has been successfully exporting its systems to the United States, Southeast Asia and other countries in the Pacific Rim.



NovAtel's cellular phone system is expected to become a best-seller in Britain.

### This U.K. hang-up helps Calgary firm

British motorists, who probably spend more than average time locked in inner-city traffic jams, are developing a hang-up for in-car phones.

And that penchant for mobile communications spells big business for a Calgary-based company's 'hands-free' cellular phone system.

NovAtel Communications has negotiated a \$20-million sales contract with the Carphone Group of Companies, a British car-telephone distributor, for its popular NovAtel 2982 model phone. The phones are to be manufactured in Quebec and Alberta.

NovAtel, which projects \$80-million in export sales this year, also recently signed a \$2.5-million contract to supply the city of Chongqing, China with its first public cellular telephone system.

## Canada to explore 'gateway to China'

Ten Canadian firms are to attend a Gateway to China conference in Singapore in April.

The conference is expected to give Canadian industry an opportunity to explore partnership possibilities with Singapore firms in the China marketplace.

Singapore has been attracting increasing international attention through its successes in a number of sectors of the China market.

Canadian firms have expressed a growing interest in associating with the investment and marketing activities of Singapore companies in China, according to International Trade Minister James Kelleher.

"The Canadian government, with that in mind," he said during a visit to Singapore earlier this month, "is planning specific promotional projects to bring Canadian companies together with Singapore partners active in China."

Kelleher said Canada plans to stage its own Canadian solo event in Singapore later this year involving 20 to 25 Canadian firms. That exposure, to a broad spectrum of the Singapore business community, will mark the first time a Western country has given full recognition to the concept of Singapore as a "gateway to China."

## Korean opportunity

Korea's fertile business climate, the opportunities it affords Canadian exporters, and ways Canadian and Korean companies can profit together, are the focus of an export forum slated for early next month at Toronto's Sheraton Centre.

Organizers of the March 6 "Korea-Partner for Growth" conference say medium and small parts and components manufacturing industries in Korea are technology-hungry for expertise Canadian firms have to offer.

The financial climate, they say, is favorable with the Korea Development Bank assuring major industries of funds and foreign exchange to import machinery and equipment. As well, joint ventures are being encouraged through attractive financing packages.

The conference is a co-operative undertaking by the Canadian Manufacturers' Association, the Canada-Korea Business Council and External Affairs. Registration fee is \$85. For information, contact the CMA in Toronto. Tel: (416) 363-7261.

# AUTOMECHANIKA '86

## Canadian automotive industry revving-up for Frankfurt show

Frankfurt — Canada is gearing up for another strong performance at one of the world's most popular automotive shows, coming up late this summer in this West German city.

And although the six-day AUTOMECHANIKA 86 (International Trade Fair for Motorcar Workshops and Service Station Equipment, Automotive Spare Parts and Accessories) is not due to open before Sept. 9, Canadian companies are being urged to get their corporate wheels in motion now.

Held every two years, the show attracted more than 1,600 exhibitors from 13 countries in 1984 — including 23 Canadian companies — as well as some 130,000 trade visitors from 37 countries.

Boasting the fifth largest national exhibition among the 12 other national booths, Canada had the most popular stand, according to visitors and organizers alike.

### \$4-million in sales expected to flow from three-day show

Boston — Canadian manufacturers got a crack at building successful trade ties with the U.S. through participation at a major building materials show in this city last month.

Although America East 86 was only a three-day event, that was long enough for the 14 companies making up Canada's national stand to sign up more than \$4-million-worth of business for the next 12 months.

In addition to ringing up \$164,000-worth of on-site sales, the Canadian participants appointed 16 agents and distributors and fielded close to 200 serious inquiries.

The show also proved an ideal place for several Canadian companies to finalize key multi-million dollar agreements — which could lead to plant expansion and employment creation — with New England distributors.

The 300 exhibitors at the show — including another 28 Canadian companies participating on their own — attracted some 12,000 retail lumber and building material buyers, mainly from the New England states.

Canadian products on display included windows, doors, kitchen and bath cabinets, shower stalls, flooring, hardware and other types of building materials.

For more information on trade opportunities or similar shows in the U.S., contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

The Canadian contingent alone received more than 600 serious inquiries at the show, resulting in on-site sales worth close to \$1.5 million and another \$8.6 million in projected after-show contracts, with most of the sales going to countries other than West Germany.

A number of key Canadian automotive associations also took part in the show.

Eager visitors to the Canadian exhibits came from such global points as Japan, China, Australia, India, Saudi Arabia, Israel, Scandinavia and Chile.

In addition to excellent sales, the Canadian companies found 16 agents and distributors at the show, with another 25 pending.

Primarily an automotive after-market show including parts, accessories and service equipment, the fair also was attended by original equipment manufacturers.

For more information on the show or details on how to participate, contact Liliana

### Spring Technical Fair

## Want to try East European market? Budapest could be your spring-board

Budapest — Always wanted to break into the East European market?

Then here's your chance to participate with External Affairs in one of the best-organized technical fairs in this gateway city to Central Europe this spring.

The May 21-29 Budapest International Fair (BNV 86 — Spring) is expected to attract more than 2,000 exhibitors from 35 countries and close to 400,000 technical and commercial experts and visitors.

Main product categories to be exhibited at the show include electronics and electric engineering, mining, metal processing, mechanical engineering, chemical industry and vehicles.

Other displays will range from precision instruments to optics, acoustics, filming, plastics and rubber industry, labor safety and security techniques and biotechnology.

This will be Canada's fifth consecutive participation in the show which last year netted one Canadian company alone, several hundred thousand dollars worth of sales.

A number of Canadian companies are currently involved in negotiations in Hungary which could lead to several hundred million dollars worth of contracts.

Hungary is generally considered the Eastern European country most likely to expand trade with the West, as demonstrated by the increasing number of foreign companies taking part in last year's show.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael



RCP Inc. whose Downsview facility specializes in replacement parts for alternators and starter motors, was a popular exhibitor at Frankfurt's last AUTOMECHANIKA.

Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Trade fair directory

The 'everything-you-always-wanted-to-know' listing on trade fairs has arrived.

Published by World Wide Trade Fairs Inc. of Toronto, the *International Trade Fair Directory* covers more than 4,000 trade shows — featuring close to 100 industry sectors — held in 70 countries around the world.

Produced annually, the 650-page publication gives the 'what,' the 'where' and 'when' of all scheduled events related to any particular trade, industry, product or service, attendance figures, number of exhibitors and participating countries, space available, cost and organizer to contact.

The directory, according to its publishers, is an essential tool for Canadian exporters and would-be exporters alike looking for effective ways of showcasing their products and technology or simply for studying the market, the competition, foreign trading customs and regulations or making direct arrangements for distributors, joint ventures or exchanges of ideas and technology.

For more information on the directory — annual subscription is \$100, plus tax and handling — contact Susan Cooke at World Wide Trade Fairs Inc, 69 Sherbourne St., Suite 222, Toronto M5A 3X7. Tel: (416) 364-5352. Telex: 06-217731.

# Guide to European sales opportunities

One of the best ways for Canadian exporters to penetrate new markets or expand sales to Europe, according to trade officials, is by participating in trade fairs in that part of the world.

External Affairs plans to participate — with a national stand or an information booth — in some 50 shows in a number of countries in both Eastern and Western Europe during the upcoming year.

Here, listed chronologically — and by industry sector — are events planned for Europe in 1986-87.

For more information on the shows — which could be subject to change — or details on how to participate, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## General

- Hannover Fair-World Centre for Industrial Technology — Hannover, West Germany, April 6-16, 1986.
- Milan International Fair — Milan, Italy, April 14-23, 1986.
- Budapest International Fair — Budapest, Hungary, May 21-29, 1986 — Technical products.
- Poznan International Fair — Poznan, Poland, June 8-15, 1986.
- Zagreb International Fair — Zagreb, Yugoslavia, Sept. 14-21, 1986 — Emphasis on nuclear technology.
- Plovdiv International Fair — Plovdiv, Bulgaria, Sept. 29-Oct. 6, 1986.
- Brno International Technical Fair — Brno, Czechoslovakia, Sept. 10-17, 1986.
- Bucharest International Fair — Bucharest, Romania, October, 1986 — Emphasis on Candu reactor technology.
- Leipzig Spring Fair - Leipzig, East Germany, March, 1987.

## Aerospace

- ILA (International Aerospace Exhibition) — Hannover, West Germany, May 6-15, 1986.

## Agriculture

- AGRO 86 (Agro Fair) — Braga, Portugal, April 19-27, 1986 — Agricultural products and machinery.
- Royal Agriculture Show — Kennilworth, England, June 30-July 3, 1986 — Animal genetic material.
- SIA (Salon international de l'agriculture) — Paris, France, March, 1987.

## Automotive

- AUTOMECHANIKA 86 (International Trade Fair for Motorcar Workshops and Service Station Equipment, Automotive Spare Parts and Accessories) — Frankfurt, West Germany, Sept. 9-14, 1986 — Automotive after sales.

## Books

- Children's Book Fair — Bologna, Italy, April 10-13, 1986.



Canadian seafood — rated amongst the world's finest — will be a star attraction at European trade fairs again this year.

- Frankfurt International Book Fair — Frankfurt, West Germany, Oct. 1-6, 1986.

## Communications and Electronics

- COMMUNICATIONS (International Exhibition of Telecommunications, Radio, Cable, Satellite and Information Technology) — Birmingham, England, May 13-16, 1986 — Communications equipment.
- TELEMATICA — Stuttgart, West Germany, May, 1986 — Communications equipment.
- ELECTRONICA 86 (International Trade Fair for Components and Assemblies in Electronics) — Munich, West Germany, Nov. 11-15, 1986 — Electronic components.

## Computers

- Europe Software — Utrecht, Netherlands, May, 1986.
- KONTOR & DATA Office Equipment — Copenhagen, Denmark, Oct. 1-8, 1986 — Computers and related products.
- SIMO — Madrid, Spain, Nov. 14-21, 1986 — Computer equipment.
- CeBIT 87 (World Centre for Office, Data and Communications Technology) — Hannover, West Germany, March, 1987.
- BIAS 87 (Automation, Instrumentation and Microelectronics Conference and Exhibition) — Milan, Italy, March, 1987.

## Construction

- BAUMA International Trade Fair for Construction Equipment and Building Material Machinery) — Munich, West Germany, April 7-13, 1986.
- Roof and Wall — Cologne, West Germany, May 8-11, 1986 — Emphasis on timber frame housing.
- BATIBOIS (Exposition internationale du

bois dans la construction) — Bordeaux, France, September 1986 — Emphasis on timber frame housing.

- BATIBOUW — Brussels, Belgium, February, 1987 — Emphasis on timber frame housing.

## Food Products and Equipment

- SIAL 86 (Salon international de l'alimentation) — Paris, France, Oct. 20-24, 1986.
- IFE (International Food Exhibition) — London, England, February, 1987.
- Salon de la restauration rapide (Fast foods) — Paris, France, March, 1987 — Food and equipment.

## Machinery

- PAKEX (International Packaging Exhibition) — Birmingham, England, April 21-25, 1986 — Packaging machinery.
- DRUPA (International Printing and Paper Fair) — Dusseldorf, West Germany, May 2-15, 1986.
- METAV — Dusseldorf, West Germany, June 19-24, 1986 — Metal working equipment.
- KUNSTOFF-K 86 (10th International Plastics and Rubber Trade Fair) — Dusseldorf, West Germany, Nov. 6-13, 1986 — Plastic machinery.

## Medical

- EXPOMED — Brussels, Belgium, April 9-13, 1986.
- MEDICA — Dusseldorf, West Germany, Nov. 26-29, 1986 — Medical equipment.

## Military and Security Equipment

- NBCW (International Exhibits and Symposium on Protection against Chemical Warfare Agents) — Stockholm, Sweden, June 15-19, 1986 — Defence products.
- Law Enforcement Exhibition and Conference — Genoa, Italy, July 12-15, 1986 — Security equipment.
- DEFENDORY EXPO 86 (Defence Industry Show) — Athens, Greece, Oct. 14-18, 1986 — Defence products.
- Europrotection-Eurosécurité — Paris, France, November, 1986 — Security equipment.

## Oil and Gas Oceanology

- ONS (Offshore Northern Seas) — Stavanger, Norway, Aug. 26-29, 1986 — Offshore oil equipment.
- Holland Offshore — Amsterdam, Netherlands, November, 1986 — Offshore oil equipment.
- OI 87 (Oceanology International Exhibition and Conference) — Brighton, England, March, 1987.

## Sporting Goods

- ISPO (FALL) (25th International Sports Munich Equipment Fair) — Munich, West Germany, Sept. 2-5 1986.
- ISPO (SPRING) — Munich, West Germany, Feb. 26-March 1, 1987 — Sporting goods and sports wear.

Trade Digest

U.S. markets still alluring

A seafood marketing seminar on the U.S. generated so much interest within Quebec's fishing industry in Quebec City last month, External Affairs' Fisheries and Fish Products Division plans to organize another session early next year — this time focussing on Japan. Held in conjunction with the annual meeting of the Quebec Fishing Industry Association, the seminar drew delegates representing an estimated 90 per cent of the province's fishing industry. A new marketing guide — Export Market Promotions Plan for Increasing Canadian Seafood Exports to the United States Market — was released at the seminar.

Traveller's guide to China

A traveller's guide to the People's Republic of China and a mini China address and telephone directory are now available through Swissair offices in Toronto and Montreal. The traveller's guide covers all aspects of doing business in China, from health and customs requirements to business hours, climate and what to wear. The mini directory provides all key addresses from government offices to restaurants and hotels, and includes street plans of major cities. Call Swissair — Toronto (416) 960-1100; Montreal — (514) 879-1330.

New trade index

Canadian companies seeking business in Latin America and the Caribbean can find a number of opportunities listed in a new Trade Index published by the Canadian Association-Latin America and Caribbean (CALA). The Index is geared to supplying Canadian businesses with "at-a-glance information" on various kinds of trading opportunities in the region, including offers, demands and joint ventures. For information, contact Leslie Borbas at CALA's Toronto office. Tel: (416) 964-6068.

Doing business in the Orient

Doing business in the Orient will be focussed at an Ottawa-Carleton Economic Dev. Corp. seminar in Ottawa March 19. The seminar, to be held at the Ottawa-Carleton Board of Trade Conference Room, 4 to 6 p.m., will look at Hong Kong and China specifically. Hong Kong will be targetted by the Corporation during a business/development mission next fall. For seminar details, contact Paul J. Murray (613) 235-1363.

Program includes 15 nations

Continued from Page One

Canada at individual company facilities," Vezina said.

In fact, more than 130 Third World business and government representatives from more than 15 countries are to take part in the program, along with some 600 Canadian businesses, trade and import/export organizations.

The representatives from the developing countries will have comprehensive knowledge of the transportation and communications industries in their countries and will, according to program organizers, be prepared to discuss long-term business deals such as joint ventures, licensing agreements and training programs with Canadian companies.

The Industrial Co-operation program is currently assembling a list of Canadian

Kelleher's mission 'to open up doors'

Continued from Page One

"My principal mission will be to help open doors for Canadian businesses that want to do business there," Kelleher said at the outset of his tour, which led to a number of announcements in support of increased economic and commercial co-operation in that region.

The trade minister also held discussions in Hong Kong about business opportunities there for Canadians, as well as opening new offices of the Canadian Commission.

The mission marked Kelleher's third official visit to the Asia/Pacific region in the last year and followed trips to Korea, Japan, Australia and New Zealand. He has brought the government's global strategy message so far to some 17 countries outside North America.

Groups to cover all key sectors

Continued from Page One

The sectoral committees will represent the following areas of the economy: agriculture, food and beverage products; fish and fish products; mining and metals; energy products and services; chemicals, petrochemicals, plastics and rubber; forest products; industrial, marine and rail equipment; automotive and aerospace; textiles, clothing, footwear and leather; consumer and household products; communications, computer equipment and services; financial services; general services; and information, arts and entertainment industries.

companies now involved in virtually all aspects of transportation or communication, and which would be interested in pursuing international collaboration with a developing country organization.

Companies must be majority Canadian owned, the program stipulates, or be involved in a subsidiary/parent relationship such that the Canadian subsidiary has the right to transfer its technology overseas, with the business benefits accruing to the Canadian operation.

Companies, under the program, must also be willing and able to sustain long-term negotiations with an overseas organization.

"The interpretation of the terms 'transportation and communication' for the purpose of Expo Inc. '86, will be quite broad," according to the project's organizer, Vancouver-based Magee Robertson Inc.

"The program will encompass everything from advanced telecommunications components to products involved in the construction of mass transit systems."

For more details on participation in that list, contact Wendy Butchart at Expo Inc. '86, #820-1176 W. Georgia St., Vancouver, B.C. V6E 4A2. Tel: (604) 687-7334. Telex: 04-508375.

More information on EXPO Inc. '86, which also involves provincial governments and the Department of Regional Industrial Expansion, is also available from Henry Heald at CIDA's public affairs branch in Hull, Que. Tel: (819) 994-3818.

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. (Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

Canada

# Canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 4

LE 24 FÉVRIER 1986

## Nouveaux comités consultatifs sur le commerce

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la création de 14 comités consultatifs qui conseilleront le gouvernement en matière de politique commerciale, dans leur secteur respectif de l'économie.

La composition de ces groupes de consul-

## Coup de pouce ministériel... à notre commerce

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a fait le tour du monde ces deux dernières semaines dans un sprint de commercialisation des exportations canadiennes.

L'odyssée du Ministre, entreprise à Londres le 8 février, l'amena à exposer la stratégie canadienne du commerce extérieur dans quatre pays de l'Asie du Sud-Est et à Hong Kong.

À Londres, où M. Kelleher a rencontré le Secrétaire d'État au Commerce et à l'Industrie, M. Paul Channon, et pris la parole devant des représentants de la Chambre de commerce du Royaume-Uni et du Canada, le message était on ne peut plus clair: l'Europe occidentale occupe toujours une place de premier plan dans la stratégie de commerce extérieur de notre pays.

Cette stratégie était au cœur d'une réunion tenue un peu plus tard avec les chefs et principaux agents de commerce des missions canadiennes auprès des 12 plus importants pays importateurs de produits

(Voir page 6: Mission.)

## Parler négociations

Le ministère des Affaires extérieures vient de publier un recueil de documents sur les prochaines *Négociations commerciales canadiennes avec les États-Unis*.

Ce recueil expose l'historique et les motifs de l'engagement pris par le gouvernement de chercher à conclure un accord bilatéral avec les États-Unis et de participer activement à la prochaine série de négociations commerciales multilatérales.

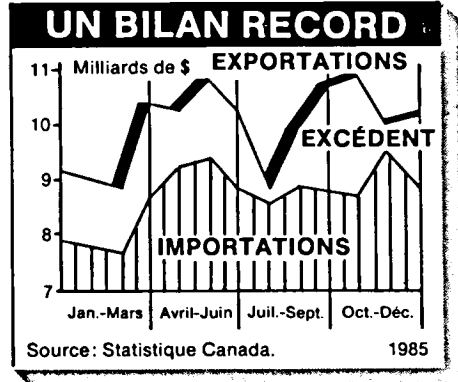
L'ouvrage vise à susciter un débat public bien informé sur l'une des plus importantes questions auxquelles le pays fait face. On peut en obtenir une copie en appelant le centre Info-Export du ministère des Affaires extérieures, au 1-800-267-8488.

tation sectorielle sur le commerce extérieur sera bientôt annoncée, après consultation avec les provinces et le secteur privé.

Ces groupes complèteront le mandat plus large du Comité consultatif sur le commerce de 39 membres, qui a déjà tenu

## Débouchés à saisir à Vancouver

# Le transfert de techniques sera en vedette à Expo 86



Même si les exportations canadiennes, durant l'été, étaient quelque peu instables, elles ont cependant atteint un nouveau record l'an dernier, soit 120 milliards de dollars.

## Une nouvelle palme à nos exportateurs

Les exportations canadiennes ont atteint de nouveaux sommets l'an dernier.

Les rapports de fin d'année révèlent en effet une vigoureuse croissance de 7% dans les ventes à l'exportation du pays et un nouveau record historique de 120,1 milliards de dollars.

Ces données finales confirmaient également le renforcement des liens commerciaux entre le Canada et les États-Unis, notre voisin américain ayant acheté près de 79% de nos exportations, ce qui représente 94,7 milliards de dollars. Cependant, 72% de nos importations, évaluées à 74 milliards, provenaient des États-Unis.

La performance de décembre a contribué aux résultats de fin d'année, avec une augmentation de 2,3% de nos exportations qui s'étaient élevées à 10,2 milliards de dollars. Au cours du même mois, les importations ont baissé, faisant passer le surplus commercial mensuel à 1,3 milliard.

sa première réunion sous la présidence de M. Walter Light.

M. Kelleher a souligné que « ces groupes sectoriels seront extrêmement importants pour le gouvernement en ce qu'ils apporteront un point de vue sectoriel dans toutes

(Voir page 6: Les secteurs.)

La ministre des Relations extérieures, Mme Monique Vézina, a annoncé que la tenue d'Expo 86 à Vancouver offrira une excellente occasion de promouvoir la coopération et le transfert de technologie entre les sociétés canadiennes et celles des pays en voie de développement.

Un nouveau programme, Coopération industrielle à Expo 86, sera présenté sur les lieux mêmes de l'exposition par une direction de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

« L'accent sera mis sur les communications et le transport, les grands thèmes d'Expo 86, a expliqué Mme Vézina. Le programme vise un bon nombre de pays participants du tiers-monde qui sont admissibles à l'assistance au développement de l'ACDI. »

L'objectif premier sera de créer des contacts entre les sociétés canadiennes et des représentants du gouvernement et du secteur privé d'un grand nombre de pays du tiers-monde.

« Pendant l'exposition, des représentants

(Voir page 6: Un programme.)

## DANS CE NUMÉRO

- Pour les produits en Europe, voici une liste de salons et foires à bien revoir
- Les ventes en Asie-Pacifique bénéficient de gros crédits ..... 2
- Une société de Calgary décroche un gros contrat en U.R.S.S. .... 3
- La foire de Budapest sur la route de l'Europe de l'Est ..... 4

LATEST ISSUE  
DERNIER NUMÉRO



## Marchés mondiaux

**Soudan** — Une société privée soudanaise vient de lancer des appels d'offres visant des véhicules et des machines agricoles et des moissonneuses-batteuses. Pour obtenir les documents relatifs à l'appel d'offres n° 1/86, qui arrive à échéance le 15 mars, communiquer avec le Dr El Tag Seif Eldin, Executive Manager, Arab Sudanese Blue Nile Agricultural Co. Ltd., Street No 15 New Extension, Khartoum, Soudan. Prière d'aviser d'abord l'ambassade du Canada au Caire, en Égypte. Téléx: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

Toujours à Khartoum, l'administration du projet de réhabilitation de Gezira lance des appels d'offres visant de l'équipement pour l'approvisionnement rural en eau. Les soumissions doivent parvenir avant le 10 mars. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire ou directement avec l'Executive Director, Gezira Rehabilitation Project, Management Unit, Sudan Kuwaiti Centre, Tower 2 Nile Ave., P.O. Box 3918, Khartoum East, Soudan. Téléx: 22224 RPMU.

**Syrie** — Le ministère syrien de l'éducation vient de lancer un appel d'offres en quinze parties, venant à échéance le 20 mars. Les produits visés comprennent de l'équipement pour la photographie, l'audiovisuel et un studio vidéo, ainsi que le matériel pour plusieurs ateliers, notamment dans les domaines de la menuiserie et de l'assemblage, de l'électricité, du travail du verre, de l'usinage et du travail du plastique. Pour recevoir les documents complets, communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Téléx: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Côte d'Ivoire** — Le ministère des Travaux publics de Côte d'Ivoire vient de lancer deux appels d'offres dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale. Le premier, portant le n° 02428, vise de l'outillage à main de tôlerie, des instruments de mesure et des outils spécialisés Caterpillar. L'autre appel d'offres, le n° 02429, porte sur du matériel divers et des pièces détachées. Pour obtenir les documents, écrire à la Direction du matériel (DM), 24, rue du Chevalier de Clieu, Abidjan, Côte d'Ivoire. Les offres rédigées en français doivent parvenir à cette adresse avant le 10 mars.

**Suède** — Dans le cadre d'un achat public régi par le GATT, l'administration suédoise des postes vient de lancer un appel d'offres visant 300 pèse-lettres et 100 pèse-colis électroniques. Les appareils doivent avoir une capacité respective de 0 à 5 kg (0 à 11 lbs) et de 0 à 30 kg (0 à 66 lbs) et se conformer aux règlements «statens provningsanstalts» régissant les instruments de pesée non automatique de classe 111. Pour soumissionner, écrire avant le 7 mars au Postens Inkopscentral, S-163 95 Spanga, Suède.

## 40 millions à l'exportation

# Nouvelles lignes de crédit aux ventes aux pays d'Asie-Pacifique

Les sociétés canadiennes qui exportent des produits et des services vers l'Asie et le Pacifique pourront maintenant bénéficier d'un appui financier grâce à des lignes de crédit de 40 millions de dollars US renouvelées auprès de quatre banques canadiennes à Singapour.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé au début du mois, à l'occasion d'une mission commerciale en Asie du Sud-Est, que la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) avait rétabli ces lignes de crédit avec des succursales de la Banque de Montréal (Asie) Ltée, de la Banque de commerce canadienne impériale (Asie) Ltée, de la Banque royale du Canada (Asie) Ltée et de la Banque Toronto-Dominion (Asie du Sud-Est) Ltée.

Ces lignes de crédit rendront les exportateurs canadiens plus concurrentiels dans la

région, en leur permettant d'offrir à leurs clients des modalités de crédit simples et d'accès facile par l'entremise des banques.

La S.E.E. avait signé des ententes similaires avec les banques en octobre 1983. Les nouvelles lignes de crédit comportent toutefois plusieurs améliorations, notamment la possibilité de transiger en francs suisses, en marks allemands et en yens japonais, en plus des dollars canadiens et américains.

Les exportateurs qui désirent profiter de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec le siège de la S.E.E. à Ottawa ou avec l'un des bureaux régionaux.

La S.E.E. offre toute une gamme de services d'assurance et de garanties bancaires aux exportateurs canadiens et des facilités de crédit aux acheteurs étrangers de produits canadiens.

## Pour appuyer les ventes au Chili

Les sociétés canadiennes admissibles auront accès à un financement allant jusqu'à 24 millions de dollars US par l'entremise de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.), en vue d'appuyer la vente de biens et de services au Chili.

Un financement de quelque 19 millions de dollars US soutiendra la vente de biens et de services destinés à un projet d'extraction houillère dans la région des Magellanes, dans le sud du Chili.

Dans le cadre de ce projet, les contrats principaux accordés à des sociétés canadiennes portent sur la construction d'une jetée et d'un terminal de manutention du charbon, ainsi que sur la fourniture de

camions d'exploitation minière et autre matériel minier.

L'aménagement de cette mine de charbon à ciel ouvert, où la production atteindra 1,1 million de tonnes par an, et d'un terminal maritime pour le chargement en vrac du charbon, bénéficiera également d'un financement supplémentaire de 18,7 millions de dollars US de la Société financière internationale, un organisme relevant de la Banque mondiale, et de 8 millions de dollars US provenant de banques chiliennes.

La S.E.E. a ouvert une autre ligne de crédit de 5 millions de dollars US pour appuyer les contrats de petite et moyenne envergure décrochés au Chili par des entreprises canadiennes. Chaque contrat sera étudié séparément.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de cette ligne de crédit peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E. ou le siège de la Société à Ottawa, au (613) 598-2500.

## Un atelier en C.-B.

L'université de Colombie-Britannique organise, le 8 mars, un atelier d'un jour, axé sur l'importation et l'exportation. Des exportateurs et importateurs d'expérience, des cadres bancaires et des représentants de Douanes et Accise Canada traiteront de sujets variés, notamment la façon d'établir des contacts dans un pays étranger, les lettres de crédit et autres options commerciales, l'assurance, les douanes, les options de transport, la détermination des coûts, la livraison et le règlement des réclamations. Les frais d'inscription à cet atelier, parrainé par le Centre for Continuing Education de l'université, s'élèvent à 75 \$. Pour plus de détails, composer le (604) 222-5272.

## Les exportations sources d'emplois

Un accord de financement conclu récemment entre un consortium de banques et la Société pour l'expansion des exportations facilitera la vente de matériel de télécommunication à la Turquie et devrait créer près de 6 000 années-personnes d'emploi au Canada.

Le consortium, dirigé par la Banque Toronto-Dominion, fournira un financement de 22,5 millions de dollars dans le cadre d'un prêt de 204 millions accordé à la Turquie.

Cet accord permettra à des exportateurs canadiens et des acheteurs étrangers de conclure des transactions visant de l'équipement et des services canadiens.

C'est la Northern Telecom International, de Mississauga (Ont.), qui fournira du matériel de commutation numérique, des appareils téléphoniques et des services techniques connexes.

## Une société de Calgary 'automatise' en U.R.S.S.

Une société de Calgary vient d'obtenir un important contrat de sous-traitance dans le cadre du plus grand projet jamais confié par l'Union soviétique à des entrepreneurs canadiens de génie.

La Willowglen Systems Ltd. sera chargée d'automatiser les systèmes d'extraction et de production, les postes de mesure, le système de contrôle environnemental et l'ensemble du complexe de mise en valeur du gisement pétrolier Tenguz, dans le Kazakhstan.

## Libéralisation envers la Chine

Le Canada vient d'alléger certains contrôles à l'exportation de produits stratégiques vers la République populaire de Chine.

Les alliés de l'OTAN du Canada ainsi que le Japon ont également annoncé des mesures semblables en ce qui a trait aux produits visés par la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

La Chine est une destination pour laquelle l'exportation de produits de haute technologie requiert l'aval non seulement des autorités canadiennes mais aussi du Comité de coordination (COCOM), qui siège à Paris et dont le mandat est de coordonner les programmes de contrôle des exportations de produits stratégiques et militaires des pays membres.

À la suite de consultations avec les autorités chinoises à Beijing en décembre dernier, le Canada est maintenant en mesure d'autoriser, sans obtenir l'approbation unanime du COCOM, des demandes d'exportation pour plus de 20 catégories de produits stratégiques dont certaines machines-outils, des semi-conducteurs, de l'équipement d'essai, des lasers, des ordinateurs et des systèmes téléphoniques.

Les détails des nouvelles procédures et les spécifications techniques des produits dispensés de l'aval du COCOM sont énumérés dans un Avis aux exportateurs, disponible auprès de la Direction du contrôle des exportations (ESE), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2387.

## De gros contrats remportés en Indonésie

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la conclusion de contrats d'une valeur de plus de 80 millions de dollars durant un voyage éclair autour du globe entrepris plus tôt ce mois.

Les contrats comprenaient la vente, par Canpotex et Potocan, de 30 millions de dollars de potasse à l'Indonésie, vente qui aura d'excellentes retombées pour les industries de la potasse en Saskatchewan et au Nouveau-Brunswick.

Le Ministre a également annoncé d'autres contrats importants durant son séjour en Indonésie, entre autres:

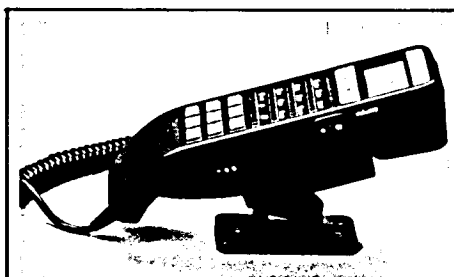
13,6 millions à la fourniture de rails pour le projet de transport par voie ferrée du charbon de Bukit Asam;

10 millions de dollars pour la fourniture de

Le contrat global de 270 millions de dollars a été décroché par des divisions du groupe Lavalin, après trois ans de comparaison des soumissions présentées par de nombreux concurrents internationaux.

Le système d'automatisation de la Willowglen, le SCADA, a déjà fait ses preuves dans plusieurs gisements pétroliers et gaziers d'Amérique du Nord et d'Asie.

La société albertaine, qui a fait son apparition sur la scène internationale en 1980, a



*Le modèle de téléphone cellulaire 2982 de NovAtel, à affichage numérique et manipulation aisée (composez sans décrocher), est sur le point de faire fureur en Angleterre.*

### Contrat bien décroché pour nouveau combiné

Les automobilistes anglais, sans doute parmi les plus grands 'connaisseurs' d'embouteillages urbains, se passionnent de plus en plus pour les téléphones mobiles.

Voilà qui fait bien l'affaire d'une compagnie de Calgary, spécialiste de système de téléphones cellulaires.

La NovAtel Communications a en effet obtenu un contrat de 20 millions de dollars auprès du Carphone Group, distributeur britannique de téléphones pour voitures, pour la vente de son NovAtel 2982. Ce téléphone des plus populaires sera fabriqué au Québec et en Alberta.

Prévoyant des exportations de 80 millions de dollars pour l'année en cours, NovAtel a récemment signé un contrat de 2,5 millions de dollars pour installer, dans la ville chinoise de Chongqing, son premier réseau public de téléphones cellulaires.

doubles turbomoteurs PT6T-3B destinés aux hélicoptères Bell 412 qui sont assemblés par un constructeur d'avions indonésien;

36,5 millions pour la fourniture de systèmes de communication pour le projet de Bukit Asam, dans le sud de Sumatra, par International Aeradio (North America) Ltd, de Richmond Hill (Ont.); et

548214 \$ US pour la vente, par la Lab Volt Ltée de Montréal, de matériel de formation en télécommunication.

Les exportateurs canadiens en Indonésie visent en priorité les secteurs de l'énergie, des télécommunications, du pétrole et du gaz, et de la foresterie, dans lesquels les besoins d'importation sont estimés à plusieurs milliards de dollars.

également obtenu récemment un contrat de 7 millions de dollars qui prévoit l'implantation en trois ans d'un système automatisé de pompage et de distribution de l'eau, commandé par le Metropolitan Water District of Southern California.

Elle a de plus un contrat de 5 millions, étalé sur deux ans, pour installer un système de contrôle destiné à 3000 gratte-ciel appartenant au Singapore Housing and Development Board.

## Singapour, porte d'accès à la Chine

Dix sociétés canadiennes assisteront à la conférence «Ouverture sur la Chine», qui aura lieu du 17 au 19 avril à Singapour.

Cette conférence vise à donner à l'industrie canadienne une occasion d'étudier la possibilité de s'associer avec des entreprises de Singapour pour mieux percer en Chine.

Singapour attire de plus en plus l'attention des milieux des affaires internationaux avec ses succès surprenants dans plusieurs secteurs du marché chinois et, selon le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, de plus en plus d'entreprises canadiennes songent à s'associer aux activités d'investissement et de commercialisation des sociétés de Singapour en Chine.

À l'occasion d'une visite à Singapour au courant du mois, le Ministre a déclaré que «le gouvernement canadien envisage de mettre sur pied certains projets de promotion afin de mettre des compagnies canadiennes en rapport avec leurs contreparties singapouriennes qui ont des activités en Chine».

M. Kelleher a précisé que le gouvernement avait l'intention d'organiser plus tard cette année, deux expositions canadiennes à Singapour avec la participation de 20 à 25 sociétés canadiennes.

## Débouchés en Corée

La vigueur commerciale de la Corée, ses débouchés pour les exportateurs canadiens et les façons dont les sociétés canadiennes et coréennes peuvent collaborer à leur avantage mutuel seront les grands thèmes d'une conférence sur l'exportation, qui aura lieu le 6 mars au Sheraton Centre de Toronto.

Les organisateurs soulignent qu'en Corée, les petites et moyennes entreprises de fabrication de pièces et composants s'intéressent énormément à la technologie de l'industrie canadienne.

Le climat financier est actuellement favorable, la Banque coréenne de développement garantissant aux grandes industries les fonds et les devises étrangères nécessaires à l'importation de machines et d'équipement. De plus, des conditions intéressantes de financement favorisent l'entreprise conjointe.

Cette conférence est une initiative conjointe de l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.), du Conseil des hommes d'affaires Canada-Corée et du ministère des Affaires extérieures. Les frais d'inscription sont de 85 \$. Pour renseignement, communiquer avec l'A.M.C., au (416) 363-7261.

## À vos marques...

### Le Canada sera de la course au salon de l'auto de Francfort

**Francfort** — Le Canada est en course pour décrocher à nouveau les honneurs à l'un des salons de l'industrie de l'automobile les plus courus au monde.

AUTOMECHANIKA 86, le salon international des pièces d'automobile, des accessoires et de l'équipement pour les postes d'essence et ateliers de réparation, n'ouvrira ses portes que le 9 septembre, mais les sociétés canadiennes désirant y participer auraient tout intérêt à prendre position dès maintenant sur la ligne de départ.

La métropole ouest-allemande accueille le salon tous les deux ans, l'édition de 1984 comptant plus de 1 600 exposants de 13 pays, dont 23 sociétés canadiennes, avec quelque 130 000 visiteurs spécialisés provenant de 37 pays.

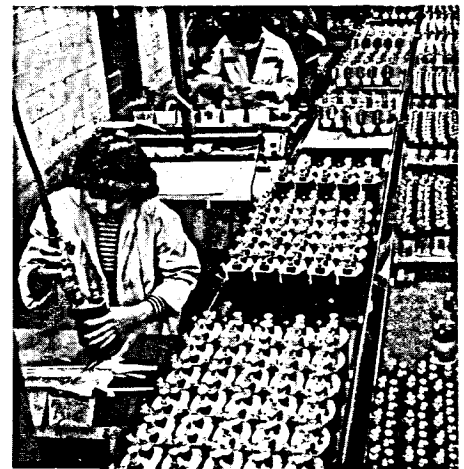
La participation canadienne se hissait au cinquième rang des douze autres pays représentés officiellement, les visiteurs tout

comme les organisateurs lui ayant accordé la palme de la popularité.

Les représentants des sociétés canadiennes ont reçu plus de 600 demandes de renseignements sérieuses, réalisant sur place des ventes de près de 1,5 million de dollars, avec des contrats de l'ordre de 8,6 millions prévus après le salon, la plupart des clients provenant d'ailleurs que d'Allemagne de l'Ouest, notamment du Japon, de Chine, d'Australie, de l'Inde, d'Arabie saoudite, d'Israël, des pays scandinaves et du Chili.

En plus de leur performance commerciale, les sociétés canadiennes ont trouvé 16 agents et distributeurs à l'occasion du salon, tout en négociant avec 25 autres.

Le salon est surtout axé sur le marché de l'après-vente, dans les pièces, les accessoires et l'équipement d'entretien, mais on y trouve également des fabricants d'équipement d'origine.



La RCP Inc., de Downsview (Ont.), spécialiste de pièces de rechange pour alternateurs et moteurs de démarreurs, était au nombre des compagnies canadiennes qui participaient au dernier salon AUTOMECHANIKA.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Lilianna Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

### Des ventes solides à un salon bien bâti aux É.-U.

**Boston** — Les fabricants canadiens ont continué à bâtir de solides relations commerciales avec les États-Unis en participant le mois dernier au salon America East 86.

Ce salon des matériaux de construction n'a duré que trois jours, mais cela a suffi amplement aux 14 sociétés représentées au kiosque canadien, qui prévoient recevoir des commandes de plus de 4 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Les sociétés canadiennes ont également réalisé des ventes sur place de 164 000 \$ et nommé 16 agents et distributeurs, en plus de répondre à près de 200 demandes de renseignements sérieuses.

Le salon était l'endroit idéal pour permettre à plusieurs sociétés canadiennes de mener à leur conclusion des ententes de plusieurs millions de dollars avec des distributeurs de Nouvelle-Angleterre, ce qui pourrait se traduire par des expansions d'usines et de nouveaux emplois au Canada.

Les 300 exposants au salon, dont 28 autres sociétés canadiennes représentées individuellement, ont attiré quelque 12 000 acheteurs dans le secteur de la vente au détail du bois d'œuvre et des matériaux de construction, provenant principalement des États de Nouvelle-Angleterre.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou les débouchés sur le marché américain, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

### La porte de l'Europe de l'Est s'ouvre à la foire de Budapest

**Budapest** — Si le marché d'Europe de l'Est vous a toujours intrigué, profitez de l'occasion ce printemps.

Participez avec le ministère des Affaires extérieures à l'un des salons techniques les mieux organisés, qui aura lieu dans la capitale hongroise du 21 au 29 mai.

Le salon international BNV 86, édition du printemps, devrait attirer plus de 2 000 exposants de 35 pays et près de 400 000 visiteurs et spécialistes des secteurs commercial et technique.

Les secteurs en vedette comprennent l'électronique et le génie électrique, les mines, la métallurgie, le génie mécanique, l'industrie chimique et les véhicules.

On trouvera également des instruments de précision, des produits d'optique, des produits d'acoustique, de filmage, des plastiques et du caoutchouc, du matériel de biotechnologie et les techniques de sécurité au travail.

Le Canada participera pour la cinquième fois consécutive à ce salon qui a rapporté l'an dernier des ventes de plusieurs centaines de milliers de dollars à une société canadienne. Plusieurs autres négocient actuellement avec les Hongrois des contrats qui pourraient s'élever à des centaines de millions de dollars.

La Hongrie semble être le pays est-européen le plus susceptible d'élargir ses échanges avec l'Ouest, comme en témoigne le nombre accru de sociétés étrangères qui ont participé au salon de l'an dernier.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael

Wundergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

### Répertoire de foires

La World Wide Trade Fairs Inc. de Toronto vient juste de publier le *International Trade Fair Directory* qui renferme plus de 4 000 salons commerciaux axés sur près d'une centaine de secteurs industriels, tenus dans 70 pays.

Ce répertoire annuel de 650 pages donne les coordonnées complètes de tous les événements prévus à l'égard d'une profession, d'une industrie, d'un produit ou d'un service quelconque et, dans la mesure du possible, des renseignements sur le nombre de visiteurs, d'exposants et de pays participants, la superficie disponible, les frais, et l'adresse des organisateurs.

Selon l'éditeur, ce répertoire est un outil essentiel pour les exportateurs canadiens établis ou éventuels qui recherchent, par l'entremise des foires, une façon efficace de faire connaître leurs produits ou leur technologie, un moyen d'étudier le marché, la concurrence et les règlements commerciaux et les coutumes commerciales de pays étrangers.

Pour plus de détails sur le répertoire, auquel on peut s'abonner pour 100 \$ par année (plus taxe et frais de manutention), communiquer avec M<sup>me</sup> Susan Cooke, World Wide Trade Fairs Inc., 69 Sherbourne St., Suite 222, Toronto M5A 3X7. Tél: (416) 364-5352. Télex: 06-217731.



# Liste de salons et foires d'Europe à voir

L'une des meilleures façons de percer sur le marché européen ou d'y élargir ses ventes reste encore la participation à une foire commerciale.

Le ministère des Affaires extérieures compte participer, avec un kiosque national ou un kiosque d'information, à une cinquantaine de salons dans nombre de pays d'Europe de l'Est et de l'Ouest au cours de cette année.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des principaux événements prévus en Europe en 1986-1987.

Pour plus de renseignements sur les salons (qui peuvent être sujet à changement) ou sur la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613)996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Foires générales

- Foire de Hanovre — World Centre for Industrial Technology — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), du 6 au 16 avril 1986.
- Foire internationale de Milan — Milan (Italie), du 14 au 23 avril 1986.
- Foire internationale de Budapest — Budapest (Hongrie), du 21 au 29 mai 1986 — Produits techniques.
- Foire internationale de Poznan — Poznan (Pologne), du 8 au 15 juin 1986.
- Foire internationale de Zagreb — Zagreb (Yougoslavie), du 14 au 21 septembre 1986 — Axée sur la technologie nucléaire.
- Foire internationale de Plovdiv — Plovdiv (Bulgarie), du 29 septembre au 6 octobre 1986.
- Salon technique international de Brno — Brno (Tchécoslovaquie), du 10 au 17 septembre 1986.
- Foire internationale de Bucarest — Bucarest (Roumanie), octobre 1986 — Axée sur la technologie nucléaire CANDU.
- Foire du printemps de Leipzig — Leipzig (Allemagne de l'Est), mars 1987.

## Aérospatiale

- ILA (Exposition internationale de l'aérospatiale) — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), du 6 au 15 mai 1986.

## Agriculture

- AGRO 86 — Braga (Portugal), du 19 au 27 avril 1986 — Machines et produits agricoles.
- Royal Agriculture Show — Kennilworth (G.-B.), du 30 juin au 3 juillet 1986 — Matériel génétique animal.
- SIA (Salon international de l'agriculture) — Paris (France), mars 1987.

## Alimentation (équipement et produits)

- SIAL 86 (Salon international de l'alimentation) — Paris (France), du 20 au 24 octobre 1986.
- IFE (International Food Exhibition) — Londres (G.-B.), février 1987.
- Salon de la restauration rapide — Paris (France), mars 1987 — Aliments et équipement.



Les fruits de mer canadiens — réputés parmi les meilleurs au monde — seront de nouveau en vedette cette année aux salons commerciaux d'Europe.

## Articles de sport

- ISPO (automne) (25<sup>e</sup> salon international de l'équipement sportif de Munich) — Munich (Allemagne de l'Ouest), du 2 au 5 septembre 1986.
- ISPO (automne) — Munich (Allemagne de l'Ouest), du 26 février au 1<sup>er</sup> mars — Articles et vêtements de sport.

## Automobile

- AUTOMECHANIKA 86 — Francfort (Allemagne de l'Ouest), du 9 au 14 septembre 1986 — Pièces et accessoires après-vente, équipement pour ateliers et postes d'essence.

## Construction

- BAUMA — Munich (Allemagne de l'Ouest), du 7 au 13 avril 1986 — Équipement et matériaux de construction.
- Salon toits et murs — Cologne (Allemagne de l'Ouest), du 8 au 11 mai 1986 — Accent sur la maison à ossature de bois.
- BATIBOIS (Exposition internationale du bois dans la construction) — Bordeaux (France), septembre 1986 — Accent sur la maison à ossature de bois.
- BATIBOUW — Bruxelles (Belgique), février 1987 — Accent sur la maison à ossature de bois.

## Électronique et communications

- COMMUNICATIONS — Birmingham (G.-B.), du 13 au 16 mai 1986 — Communication, radio, câble, satellite et technologie de l'information.
- TELEMATICA — Stuttgart (Allemagne de l'Ouest), mai 1986 — Matériel de communication.
- ELECTRONICA 86 — Munich (Allemagne de l'Ouest), du 11 au 15 novembre 1986 — Composantes électroniques.

## Équipement médical

- EXPOMED — Bruxelles (Belgique), du 9

au 13 avril 1986.

- MEDICA — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), du 26 au 29 novembre 1986 — Équipement médical.

## Équipement militaire

- NCBW — (Exposition internationale et symposium sur la protection contre les armes chimiques) — Stockholm (Suède), du 15 au 19 juin 1986 — Produits de défense.
- Exposition et conférence des forces policières — Gênes (Italie), du 12 au 15 juillet 1986 — Équipement de sécurité.
- DEFENDORY EXPO 86 — Athènes (Grèce), du 14 au 18 octobre 1986 — Produits de défense.
- Europrotection-Eurosecurité — Paris (France), novembre 1986 — Équipement de sécurité.

## Informatique

- Europe Software — Utrecht (Pays-Bas), mai 1986.
- KONTOR & DATA — Copenhague (Danemark), 1<sup>er</sup> au 8 octobre 1986 — Équipement de bureau, ordinateurs et bureautique.
- SIMO — Madrid (Espagne), du 14 au 21 novembre 1986 — Matériel informatique.
- CeBIT 87 — Hanovre (Allemagne de l'Ouest), mars 1987 — Informatique, bureautique et communication.
- BIAS 87 — Milan (Italie), mars 1987 — Automatisation, instruments et micro-électronique.

## Livres

- Salon du livre pour enfants — Bologne (Italie), du 10 au 13 avril 1986.
- Salon international du livre de Francfort — Francfort (Allemagne de l'Ouest), du 1<sup>er</sup> au 6 octobre 1986.

## Machinerie

- PAKEX (Exposition internationale de l'emballage) — Birmingham (G.-B.), du 21 au 25 avril 1986 — Équipement d'emballage.
- DRUPA (Foire internationale de l'imprimerie et du papier) — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), du 2 au 15 mai 1986.
- METAV — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), du 19 au 24 juin 1986 — Équipement de travail du métal.
- KUNSTOFF-K 86 (10<sup>e</sup> salon international du caoutchouc et du plastique) — Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest), du 6 au 13 novembre 1986 — Équipement pour l'industrie du plastique.

## Pétrole, gaz et océanologie

- ONS (Offshore Northern Seas) — Stavanger (Norvège), du 26 au 29 août 1986 — Équipement pour l'exploitation au large du pétrole.
- Holland Offshore — Amsterdam (Pays-Bas), novembre 1986 — Équipement pour l'exploitation au large du pétrole.
- OI 86 — (Exposition et congrès internationaux d'océanologie) — Brighton (G.-B.), mars 1987.

## EN BREF

### Répertoire utile pour les Antilles

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux débouchés en Amérique latine et dans les Antilles trouveront de nombreuses possibilités dans un nouveau répertoire commercial, publié par l'Association canadienne-Amérique latine et Antilles. Le répertoire est conçu de façon à offrir aux sociétés canadiennes les données de base sur divers types de possibilités commerciales dans la région, notamment l'offre, la demande et les possibilités d'entreprise conjointe. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Leslie Borbas, à Toronto, au (416) 964-6068.

### Guide du voyageur en Chine

Swissair offre maintenant à ses bureaux de Montréal et Toronto un guide du voyageur en République populaire de Chine et un mini-annuaire téléphonique. Le guide du voyageur traite de tous les aspects du commerce en Chine, notamment les règlements sanitaires et douaniers, les heures d'affaires, le climat et la façon de s'habiller. Le mini-annuaire contient toutes les adresses importantes, entre autres celles des bureaux gouvernementaux, des restaurants et des hôtels, et une carte des principales villes. Pour obtenir le guide et l'annuaire, appeler Swissair à Montréal, au (514) 879-1330, ou à Toronto, au (416) 960-1100.

### Le commerce en Extrême-Orient

La Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton tiendra le 19 mars un colloque sur le commerce en Extrême-Orient. Le colloque, qui aura lieu dans la salle de conférence de la Chambre de commerce d'Ottawa-Carleton, de 16h à 18h, portera sur Hong Kong et la Chine. Par ailleurs, la Société organisera une mission commerciale à Hong Kong en automne. Pour tout renseignement, communiquer avec M. Paul J. Murray au (613) 235-1363.

### Ça mord bien aux États-Unis

La Direction des pêches et des produits de la pêche, du ministère des Affaires extérieures, a organisé le mois dernier, à Québec, un colloque des plus réussis sur les exportations aux États-Unis. Un nombre record de sociétés, représentant 90% de l'industrie québécoise de la pêche, participèrent au colloque d'un jour. Tenu dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association québécoise de l'industrie de la pêche (AQIP), le colloque remporta un tel succès qu'on envisage déjà d'en organiser un autre l'an prochain, cette fois-ci sur le Japon.

# Un programme visant 15 pays

(Suite de la première page.)

de ces pays viendront au Canada pour discuter et négocier. Après les premières rencontres sur les lieux même d'EXPO 86, ils se rendront dans les diverses localités canadiennes où sont établies les entreprises désireuses de faire affaire avec eux», a ajouté M<sup>me</sup> Vézina.

Le programme touchera au-delà de 130 représentants publics et privés de plus de 15 pays du tiers-monde, ainsi qu'environ 600 entreprises et organismes de commerce

## Mission en Asie

(Suite de la première page.)

canadiens en Europe de l'Ouest.

La mission de M. Kelleher en Asie du Sud-Est, où il était accompagné de plusieurs gens d'affaires canadiens qui ont des intérêts dans la région, l'amena à Singapour, en Indonésie, en Malaysia et en Thaïlande.

«Le but de ma mission est d'aider les entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter en Asie à trouver des débouchés», déclarait le Ministre dès le départ de sa tournée au cours de laquelle il a annoncé plusieurs mesures appuyant une coopération économique et commerciale accrue avec cette région du globe.

Le Ministre a également participé à des discussions à Hong Kong sur les débouchés pour les entreprises canadiennes, en plus d'inaugurer les nouveaux bureaux de la Commission canadienne.

Il s'agissait de la troisième visite officielle, en un an, de M. Kelleher dans la région Asie-Pacifique, après celles qu'il a effectuées en Corée, au Japon, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

## Les secteurs clés seront étudiés

(Suite de la première page.)

les discussions portant sur le commerce international, en particulier les prochaines négociations commerciales».

Les groupes sectoriels représenteront les secteurs suivants de l'économie: produits agricoles et alimentaires et boissons, poissons et produits de la pêche, exploitation minière et métaux, produits et services énergétiques, produits chimiques et pétrochimiques, matières plastiques et produits en caoutchouc, produits forestiers, équipement industriel, maritime et ferroviaire, automobile et aérospatiale, textile, vêtement, chaussure et cuir, produits de consommation et appareils ménagers, communications, équipement et services informatiques, services financiers, services généraux et information, arts et industries du divertissement.

extérieur du Canada.

Ces représentants des pays en voie de développement auront une connaissance poussée des industries du transport et des communications de leur pays et, selon les organisateurs du programme, ils seront prêts à discuter, avec les sociétés canadiennes, de possibilités de collaboration commerciale à long terme comme l'entreprise conjointe, les accords de licence et les programmes de formation.

Les responsables du Programme de coopération industrielle travaillent actuellement à l'élaboration d'un répertoire de sociétés canadiennes œuvrant dans le transport ou les communications, qui voudraient étudier les possibilités de collaboration avec un organisme d'un pays en voie de développement.

Les sociétés en question doivent comporter une participation canadienne majoritaire.

Le programme touchera une foule de domaines allant des composantes avancées de télécommunication jusqu'aux produits utilisés dans la construction de systèmes de transport en commun.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur le programme et Expo 86, auxquels participent également les provinces et le ministère de l'Expansion industrielle régionale, en communiquant avec M. Henry Heald, Direction générale des affaires publiques à l'ACDI, Hull (Québec) au (819) 994-3818.

Pour tout renseignement sur le répertoire des sociétés, communiquer avec M<sup>me</sup> Wendy Butchart, Expo Inc. 86, #820-1176 W. Georgia St., Vancouver (C.-B.) V6E 4A2. Tél.: (604) 687-7334. Téléc.: 04-508375.

## Abonnement

CanadaExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: CanadaExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadaExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
Téléc.: 053-3745 (TEIC) Indiatif: External Ott.  
Tirage bimensuel: 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

# CanadExport

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4 NO. 5

MARCH 10, 1986

CAI  
EA  
C16  
U. 4  
#5  
1986  
DOCS

## Asia/Pacific potential 'tremendous' — Kelleher

International Trade Minister James Kelleher's global trade mission to help open doors for Canadian businesses in Southeast Asia, is doing just that.

At the conclusion of a two-week, six-country export blitz, the tally of contracts signed during his tour with representatives from 40 Canadian firms, totalled almost \$100-million.

But not only was the trip a lucrative one for Canadian firms currently doing business in that region, the trade minister's export

### Guide to trade fair opportunity for Asia/Pacific exporters — Page 5

mission also led to announcements of the opening of \$65-million worth of lines of credit to help facilitate future Canadian exports to the Asia/Pacific area.

"The amount of business we have done and the high level of acceptance we have met demonstrates the tremendous potential for Canadian business in the ASEAN

area and throughout the Pacific Rim," Kelleher said as he ended his shuttle-stop tour which included stops in London and Hong Kong as well as Singapore, Indonesia, Malaysia and Thailand.

"The Asia Pacific region has now overtaken Western Europe as our second most important trading block," the trade minister pointed out.

On the last stop, Thailand, the trade minister announced new Canadian contracts,

Turn to Page 6 — Studies

## When you talk exports, they wrote the book

For the North Vancouver-based publishing house, International Self-Counsel Press Ltd., success in exporting books outside Canada comes naturally.

It should. They wrote the book on exporting, or at least published it.

It's called "Exporting Canada." ("Exporting U.S.A." below the 49th parallel.) And when the Canadian publishing firm's president, Diana Douglas, travelled to the Frankfurt Book Fair last fall, she carried the company's new fall catalogue of instructional self-help books, seeking, of course, more exports.

Every year publishers from around the world gather in the West German financial centre to buy and sell book rights at the biggest trade show of its kind. For Douglas, it's an opportunity to sell foreign pub-

Turn to Page 3 — Trade

## There's nothing quite like the Canadian cow

When it comes to performance, there's really nothing quite like the Canadian cow — especially the Canadian Holstein.

And that bovine fact of life is producing a growing global demand for our dairy cattle.

China is the latest country anxiously steering toward greater Canadian content within its massive dairy industry.

Shipments of Canadian dairy cows to the People's Republic have become almost common-place since the signing, a year ago, of a five-year quarantine agreement between Canada and China.

Now a Saskatchewan agricultural development agency will be adding to that Holstein proliferation through a

Turn to Page 3 — Canadian

## Canadian firm to play key role in Mozambique

Beating out competitors from the United States, Switzerland, England and Portugal, an Oakville, Ont. trading and consultancy firm has been awarded a major contract to implement an economic rehabilitation program in Mozambique.

Patgroup International Inc. was awarded the contract through a \$45-million (U.S.) development credit agreement signed by Mozambique and the International Development Association (IDA).

The credit will help finance part of that government's 1986 Economic Action Program which involves the import of equipment, spare parts and raw materials, as well as technical assistance in the industry, transport and agriculture sectors.

Patgroup president Dipak Patel says the deal should help provide export opportunities for other Canadian suppliers.

## B.C. firm wins major Soviet deal

A Vancouver company has landed the largest annual sulphur contract ever signed with the Soviet Union.

Cansulex Ltd., will supply the Soviet Foreign Trade Organization — Soyuz-

promexport — up to 830,000 tonnes of sulphur over the next year, with 120,000 tonnes of that going to Cuba.

The firm markets sulphur outside North America for 22 Canadian oil and natural gas companies.

The \$112-million contract represents almost a quadrupling of sulphur to the Soviets. Last year some 232,000 tonnes were shipped to that country over an 11-month period.

A second major sale to the Soviet Union by a Canadian firm was announced last week by International Trade Minister James Kelleher.

Ingersoll-Rand Canada, of Montreal, under an \$8-million contract, will provide Snamprogetti of Italy with pumps, valves

Turn to page 6 — B.C. firm

## Fish exports jumping

Canadian fishery product exports for the first nine months of 1985 totalled \$1.3-billion — up 13 per cent from the same period in 1984. In volume terms, exports climbed by 7 per cent. The increases, to European countries, the U.S. and Japan, were primarily in fresh whole or dressed seafish, frozen whole or dressed herring and salmon, and fresh or frozen crab, lobster and scallops.

### INSIDE:

- If you want to make your mark in world markets, you have to be flexible — like Dux Machinery ..... 3
- Canadian goods and services getting red-carpet treatment in Venezuela ..... 2
- Canadian exporters were big winners at major West German trade fair ..... 4
- Need to brush-up your export skills? See export calendar. .... 6



### Trade Watch

#### International guides available

The '86 winter edition of Swissair's *Calendar of International Coming Events* has been published by the airline. Covering events in more than 80 countries, the calendar lists upcoming trade shows, fairs, congresses, conventions, exhibitions, cultural events and even sporting competitions. The airline has also published a *European Postal Code Guide for Air Cargo* which allows exporters to find the ideal destination airport for their shipments from only the address and postal code of a business client. Both publications are available free from Swissair's Toronto or Montreal offices. Tel: (416) 960-1100, or (514) 879-1330.

### Marketplace

**Syria** — Specialized companies are invited by the Syrian Petroleum Co. (SPC) to conduct a study on improving the properties of this country's bentonite. The invitation involves SPC delivering a 10 kg (22 lbs) sample to prospective tenders who would then return, by May 15, a 2 kg (4 lb) sample of the improved bentonite for testing in Syrian laboratories. Companies whose samples are laboratory satisfactory will then be invited, by July 15, to send two tons of improved bentonite for field and semi-processing tests. Ultimately, the company with the most technically and financially suitable method will be invited to supply the materials and technology for improving not less than 10,000 tons of bentonite. Upon telexed authority, post in Amman, Jordan can obtain tender conditions and bentonite samples for interested Canadian companies. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Abidjan** — The Ivory Coast ministries of Health and Population and Public Works have issued two tenders, open to World Bank member countries, for the construction of nursing schools in Bouake and Treichville. Deadline for submitting tenders is April 14. Tender documents can be obtained from Direction et Contrôle des Grands Travaux (DCGT) 4 B.P. 945, Abidjan 4, Ivory Coast; or through the Canadian Embassy in Abidjan, Telex (Destination code 983): 23593. Answerback: DORCAN CI.

**Dakar** — Senegal's Public Works Bureau, under a World Bank-financed project, has issued tenders for the re-building of the Diacounda bridge in the Kolda region. Companies specializing in bridge building which wish to bid, may obtain the necessary documents from la Direction des infrastructures, Direction générale des travaux publics, ministère de l'Équipement, Ex-camp Lat Dior, avenue Peytavin, Dakar, Senegal. Closing date for receipt of tenders is April 2.

#### \$15-million export facility

## Sales to Bulgarian markets now backed by line of credit

Canadian exporters selling capital goods and services to Bulgaria are eligible for sales support of \$15-million (U.S.) under a line of credit agreement signed between the Export Development Corp. and the Bulgarian Foreign Trade Bank.

The line of credit, EDC says, will assist Canadian exporters competing for sales in Bulgaria by providing that country's buyers with a simple and easily accessible credit facility through the bank.

The buyers, says the EDC, will be various Bulgarian foreign trade organizations responsible for imports by specific industry sector.

The present line of credit follows four pre-

vious allocations totalling \$4.4-million (U.S.) signed between EDC and the bank.

EDC lines of credit are a special kind of financing facility under which the Crown corporation lends to banks and financial institutions in other countries for re-lending to buyers of Canadian goods and services. Financing arrangements can be finalized quickly because rates and terms are set when the lines of credit are signed.

Canadian exporters interested in utilizing the latest line of credit should contact their nearest EDC regional office or headquarters at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

## Sales of Canadian goods, services to get top priority in Venezuela

The promotion of Canadian goods and services in Venezuela is getting top priority, says Canada's new ambassador to that country.

"Our major objective is to build trade," Ambassador Victor Lotto told Venezuelan President Jaime Lusinchi at a credentials presentation ceremony at the Miraflores Palace.

"But we recognize trade is not a one-way street," Lotto added. "It has to benefit Venezuela too."

Venezuela, statistics show, is Canada's largest trading partner in South America, with two-way transactions totalling nearly \$1.5-billion in 1984.

And, adds Lotto, who has a background in economics and trade, for the first six months of 1985, Canadian exports to Venezuela increased by 30 per cent over the same period a year earlier.

Lotto plans to build new markets between the two countries and help to boost existing ones, seeing agriculture as a major area of mutual interest. Venezuela, he noted, continues to be a good market for dairy cattle and seed potatoes.

"In seed potatoes," said Lotto, "we've developed and tested varieties which have proven suitable to Venezuelan conditions."

Other Canadian strengths, Lotto says, are in telecommunications, with the development of satellites and fibre optics, in urban transport, with advances in subway systems, and in short take-off and landing aircraft.

But there are also other areas of mutual benefit.

"It's not just exports we're looking to," Lotto said, "but also the exchange of technology."

Venezuela, for its part, is interested in diversifying its exports to Canada, which are now dominated by oil and oil products. Venezuelan fruit is one item which may find ready markets in Canada. In addition, there is considerable potential for increasing the already substantial interest in Venezuela as a tourist destination.

Information on Canada-Venezuela trade is available from External Affairs' South America Trade Development Division. Contact Barbara Giacomini. Tel: (613) 996-0677, or call Info Export.

## Colombian project to result in jobs

Financing support of up to \$34-million for a sale by Canadian General Electric of Toronto, to Colombia is expected to generate 1,000 person-years of employment at CGE and 15 major sub-suppliers in Canada.

The financial assistance, through the Export Development Corp., is supporting the sale of generators, ancillary equipment, bridge cranes and services for phase 1 of the Guavio hydro-electric project northeast of Bogota.

As well, a syndicate of banks, with the Toronto-Dominion Bank as agent, is lending \$4.75-million (U.S.) for local costs.

The Guavio project will have a total installed capacity of 1,600 megawatts and will include a dam 820 feet high, the highest in the Western World.

Canada's leading manufacturer of electrical equipment, CGE is also a supplier of such diverse products as nuclear fuel, nuclear fuel-handling systems, heavy industrial equipment and consumer goods.

## Trade-building the key to October Malaysia forum

Future co-operation in trade development and human resource sectors will be highlighted at a Canada-Malaysia conference slated for Ottawa next fall.

International Trade Minister James Kelleher announced plans for the conference earlier this month in Kuala Lumpur, one of several stops on a whirlwind trade promotion tour through Southeast Asia.

Malaysia is Canada's second most important trading partner in an area that also includes Singapore, Indonesia, Thailand and the Philippines.

## Canadian cows have right stuff

Continued from Page One

recently completed five-year deal to help China improve its dairy herds.

The Saskatchewan Agricultural Development Corp. (AGDEVCO) has been awarded a \$2.1-million contract for the work under a \$3.7-million Canadian International Development Agency technical assistance project at a large state farm in China's Heilongjiang province.

Included in the project are expansion and upgrading of the dairy herd with Canadian Holstein semen. The program also includes development of forage crop and soil improvement systems as a model for other Chinese farmers.

Other key parts of the project include the upgrading of a regional laboratory for feed testing, introduction of management techniques and staff training both in Canada and in China.

Although competition for cattle sales is stiff, with dealers from West Germany, Holland, Denmark, Australia and, particularly, the U.S., hotly chasing buyers in the Chinese marketplace, Canada's sales prospects are good, according to the Canadian Livestock Exporters' Association.

"We think our quality is better," says association chief Harry Bailey. "And we'll be using that as a selling point."

The most recent shipment of Canadian Holsteins heading for that country came from B.C.'s Fraser Valley and was destined for farmers in Liaoning province.

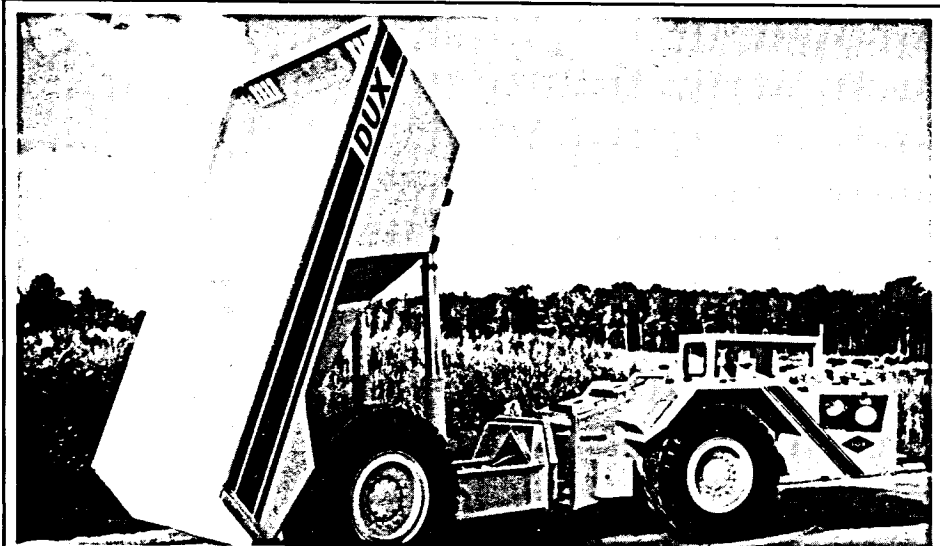
Trade officials estimate China's live cattle import needs over the next few years will exceed 20,000 head.

In the first 11 months of 1985, Canadian exports to Malaysia totalled \$177.4-million. For the same period, Malaysian imports to Canada amounted to \$133.9-million.

In making the announcement, Kelleher said Canada-Malaysia relations have grown from one based primarily on Commonwealth ties to a vibrant one based on increased trade, human resources development and investment. In fact, the Canadian International Development Agency's program for Malaysia, which finances the supply of Canadian goods and services to that country, is valued at \$17-million.

The upcoming Oct. 7-9 conference, Kelleher said, will be hosted by the Asia-Pacific Foundation, the Canadian Committee for the Pacific Basin Economic Council, and the Norman Paterson School of International Affairs at Carleton University.

Assistance also will be provided by CIDA and External Affairs. The Kuala Lumpur-based Malaysian Institute for Strategic and International Studies also will be involved in organizing the conference. For more information: Paul Bennett, External Affairs' South and Southeast Asia Programs Division — (613) 996-8199.



No job is too tough for this massive, 30-ton, low-profile Dux Machinery dump truck

## World buyers just love our Dux

If you want to operate successfully in the international marketplace, you've got to be flexible — really flexible.

That's the hallmark of Montreal's Dux Machinery Corp., a manufacturer and exporter of mining and construction equipment which has just completed delivery of 22 massive dump trucks for India's Chamera hydroelectric power project.

The trucks are not exactly standard issue machines. They're low-profile giants with 30-ton payload capacities.

They're also examples of what Dux president Hermann Bum Mueller describes as the

company's penchant for international flexibility.

Because of the sheer size of the Chamera hydro project, specialized equipment had to be brought in. Enter Dux Machinery.

It has already begun the second phase of production on an \$11-million contract to design and assemble 28 additional dump trucks for the hydro project, for delivery by mid-year.

"Highly flexible production strategies and a world-wide servicing network," says Bum Mueller, "have permitted the company to customize equipment in ways larger suppliers cannot — or will not — do."

## Trade fairs used to build up new markets

Continued from Page One

lishers on the universally current themes International Self-Counsel Press will be publishing — titles such as the "Business Guide to Effective Speaking," "Assertiveness for Managers" and "Design Your Own Logo."

"We bring books that can be sold in Europe, essentially," said the company's publicist, Cheryl Walker. "In the past we've exported or sold rights to publishers from the U.K., Scandinavia, West Germany and

India."

Beyond straight sales, the fair can facilitate other forms of business. Two years ago in Frankfurt, Douglas met the president of TAB Books, and struck a deal whereby the leading American distributor would act as the Canadian publisher's U.S. market wholesale agent.

"It was a significant breakthrough for us because U.S. distributors aren't particularly interested in Canadian books," said

Walker. "They're supplied with enough from American publishers."

With a U.S. distributor, the West Coast company's export business has climbed to 20 per cent of its gross annual sales of roughly \$1-million.

Founded 15 years ago by Douglas, International Self-Counsel Press's first publication was "The Divorce Guide." Currently, International carries 125 titles and has branch offices in Seattle and Toronto.

## The sweeps were high... but Canada was a winner

**Cologne** — Canada is still riding high after its best-ever performance at the world's largest and most popular home appliance show — DOMOTECHNICA '86 — held last month in this West German city.

And, according to trade officials, that success was not only demonstrated by Canadian sales figures — more than \$1-million in on-site business, with another \$8-million expected over the next 12 months — but also by the attention the Canadian display received at the show.

The 10 participating Canadian companies earned German press and TV coverage for their innovative products, while the Canadian

booth received wide praise from visitors and trade fair authorities alike.

Above all an international show, DOMOTECHNICA's more than 1,000 exhibitors from 36 countries attracted 53,000 visitors from 73 countries with close to 20,000 from outside Germany.

Canadian participants took full advantage of that global turnout, with close to 98 per cent of their sales made to buyers from outside Germany — from the U.K. to Switzerland, the Middle East, South Africa and the Caribbean.

Canadian innovative products displayed at the show included small-capacity refrigera-

tors, specially designed for Europe, powerful vacuum cleaning systems, air ionizers and air purifiers, washers and dryers featuring the latest technical advances, as well as newly-designed kettles and toasters.

The Canadian appliance industry has grown into a \$1-billion-a-year business, with close to \$200-million a year in export sales.

For information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division, (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or Lorne Maher at DRIE's Electronics and Aerospace Branch, Tel: (613) 995-6561; or call Info Export.

### This show should tickle your fancy

**New York** — Looking for a food show to suit your fancy this summer?

Then consider the 32nd International Fancy Food and Confection Show being held in New York's Jacob K. Javits Convention Center July 20-23.



Each year, more than 500 exhibitors display products — ranging from cookies to candies and canned fruits — to some 20,000 visitors.

Attendance at the show, which is sponsored by the National Association for the Specialty Food Trade, Inc., includes retailers, wholesalers and distributors, hotel, restaurant and institutional representatives.

For more information on the show or details on how to participate, contact directly, Cahners Exhibition Group, 999 Summer St., P.O. Box 3833, Stamford, CT 06905. Tel: (203) 964-0000. Telex: 649400 CAHEX WU STD.

### Mini 'testing ground'

**Damascus** — Canadian firms interested in tapping into the lucrative Middle East food market should consider exhibiting their products at the upcoming Damascus Mini-Food Fair next month.

The April 21-27 show will be a preview to September's Damascus Fair here.

According to trade officials, the food show offers a good testing ground for Canadian producers of pasta, spices, honey, jams and marmalades, fruit juices — canned, packaged and concentrate — sweet and salted biscuits, chocolates, canned fruit, vegetable soups, mushrooms, fish products and aluminum foil.

Canadian companies interested in displaying sample products and brochures at the Canadian booth, should contact M.G. Stinson, Counsellor (Commercial) and Consul, Canadian Embassy, P.O. Box 815403, Amman, Jordan. Telex (Destination code 493): 23080 (23080 CANADJO).

## Canada's health care industry getting in shape for U.S. fair

**Minneapolis** — The best attended health care products show in the American West is coming up in the spring.

This will be Canada's fifth participation in the Upper Midwest Health Care Show and Conference slated for this Minnesota city May 5-7.

Last year's event, which attracted more than 300 exhibitors and 900 visitors, saw the participation of 13 Canadian companies which wrote more than \$500,000 worth of business at the show, besides projecting another \$2-million in follow-up contracts.

Designed to promote medical health care products in the regional U.S. market — Minnesota, North and South Dakota, Iowa, Montana and Wisconsin — the three-day event also gathers representatives of centralized purchasing units for hospital systems throughout the U.S.

A wide range of products will be displayed

at the show, including patients' room furniture, respiration and resuscitation apparatus, housekeeping equipment, wheelchairs, patient safety devices, pharmacy equipment, computers for data collection, operating room equipment and patient educational services.

Visitors and prospective buyers to the show include hospital administrators, doctors, nurses, purchasing agents for nursing homes, homes for the aged and clinics.

The show is held jointly with the well-attended Upper Midwest Health Care Association's annual conference — Saskatchewan, Manitoba and Alberta are also members of the Association.

For more information on the show or details on how to participate, contact Courtney Chick at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-6566; or call Info-Export.

## SPECTRUM '86 could be a door-opener

**Anahelm** — This California city will offer Canadian exporters a chance to tap into a distribution network with annual sales of more than \$22-billion in the U.S., this spring.

That's when the National Association of Tobacco Distributors (NATD) will hold its 54th annual SPECTRUM show here.

Participation in the April 11-12 show could give Canadian exhibitors a chance to access more than one million retail outlets served by Association members.

Product categories to be displayed at the show range from tobacco products and accessories to beverages, confectionery products, snack and specialty foods.

Other products and services will include computer services, delivery equipment and vehicles, distribution services, health and beauty aids, labelling, material handling and novelty items and games.

Visitors to the event are expected to

**SPECTRUM '86**  
THE CHANGING MARKETPLACE  
come from as far afield as Africa and Europe, but with the bulk of the buying power coming from across the U.S.

In addition, more than 500 retail buyers — company chief executives and merchandise and sales managers — from the West Coast have been invited, representing chain drug and convenience stores, supermarkets and other retail outlets.

For more information on the show or details on how to participate, contact directly, Cathryn Dirksen, Exhibit Manager, National Association of Tobacco Distributors, 1199 N. Fairfax St., Suite 701, Alexandria, Virginia 22314-1492. Tel: (703) 683-8336.

# Guide to Pacific Rim trade exhibitions

Canadian exporters hoping to break into Asia/Pacific markets — the world's fastest growing, next to the U.S. — are being urged to try using trade fairs to help build sales in that region.

They're the most effective way to crack those markets, according to trade officials at External Affairs which plans participation at more than 30 key Pacific Rim fairs over the next 12 months.

This list highlights those shows chronologically and by industry sector. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Ken Tyrrell at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1677; or call Info Export.

## General Fairs

- Regional Shows — Japan, May 1986-March 1987 — The Canadian Embassy organizes a series of exhibitions in a number of regional shows throughout Japan.
- Canada Week Seminars in India — Madras, September, 1986 and Calcutta, January, 1987 — Trade promotion events organized by the Canadian posts.

## Aerospace/Defence Products/Hi-tech

- Indonesia Air Show — Jakarta, Indonesia, June 22-29, 1986 — Engines, aircraft, space vehicles and satellites and air defence equipment.
- Armed Forces Conference and Exhibition — Seoul, South Korea, Sept. 9-12, 1986 — Defence products and hi-tech.
- ASIINDEX 86 (International Asian Defence Technology Exhibition and Conference) — Beijing, People's Republic of China, Nov. 4-11, 1986 — Defence products and systems.
- Technology Canada — Hong Kong, Jan. 7-25, 1987 — Solo trade fair with hi-tech goods and services.
- 7th India Engineering Trade Fair — New Delhi, Feb. 8-15, 1987 — India's largest

technology show, catalyst for technology transfer, industrial co-operation and joint ventures.

- Australian Technology Exhibition — Canberra, Australia, March 1987 — Hi-tech.

## Agriculture

- AG ASEAN 86 — Kuala Lumpur, Malaysia, Aug. 4-7, 1986 — Agricultural products and machinery.
- FARMFEST 86 — Toowoomba, Queensland, Australia, Sept. 2-4, 1986 — Agricultural equipment and machinery.
- Newdegate Field Days — Newdegate, Western Australia, September, 1986 — Agricultural equipment and machinery.
- Royal Perth Show — Perth, Australia, Sept. 27-Oct. 4, 1986 — Agricultural equipment, embryo, swine, cattle.
- AG CHINA 86 — Guangzhou, People's Republic of China, Nov. 27-Dec. 2, 1986 — Agricultural products, equipment and machinery.
- Wimmera Field Days — Horsham, Australia, March, 1987 — Agricultural equipment and machinery.
- Royal Easter Show — Sydney, Australia, March, 1987 — Semen, embryo, livestock — cattle, swine, horses.

## Communications/Computers/Electronics

- AFI 86 (2nd Asia/Pacific Conference on Automation in Financial Institutions) — Hong Kong, April 21-25, 1986.
- COMMUNICASIA & INFOTECH 86 — Singapore, April 9-12, 1986 — Telecommunications equipment and data processing.
- Electronics and Telecommunications Solo Show — Korea, July, 1986.
- CHINA ELECTRIC — Shanghai, People's Republic of China, September, 1986 — Electrical equipment.
- EXPO COM 86 (The International Telecommunications/Computer Exhibition and Conference) — Beijing, People's Republic of China, Oct. 16-22, 1986 —

Computers and data communications equipment.

- COMMUNICATIONS INDONESIA — Jakarta, Indonesia, Feb. 10-14, 1987 — Digital switching and rural systems.

## Consumer Products/Gifts

- International Gift Show — Tokyo, Japan, Sept. 3-5 1986 — Crafts and gifts.
- Tokyo Sporting Goods Show — Tokyo, Japan, March, 1987 — Sporting clothes and equipment.

## Energy/Mining/Marine

- MINING INDONESIA — Jakarta, Indonesia, May 6-10, 1986 — Mining equipment.
- TECHNO-OCEAN 86 — Kobe, Japan, Nov. 19-22, 1986 — Marine industry technology including offshore oil and gas.

## Food

- FOOD HOTEL ASIA 86 — Singapore, May 13-16, 1986 — Processed food.
- In-store Food and Consumer Products Promotion in Japan — Japan, August, 1986 — Organized by the Canadian Embassy in Tokyo.
- FOOD FEST 86 — Hong Kong, Nov. 20-24, 1986 — Food products.
- FOOD EX 87 — Tokyo, Japan, March 11-17, 1987 — Processed foods.

## Forestry/Wood Products

- FIME 86 (Forestry Industry Machinery Exhibition) — Melbourne, Australia, April 14-17, 1986.
- FORESTRY INDONESIA — Jakarta, Indonesia, Nov. 11-15, 1986 — Forest machinery and electronics.
- Canadian Hardwood Show in Japan — Tokyo, Japan, August, 1986 — Veneer manufacturing.

## Railway

- Indonesia Rail Exposition — Jakarta, Indonesia, April 15-18, 1986 — Railway telecommunication consultancy and rolling stock.

# Jakarta offers good take-off point for export sales

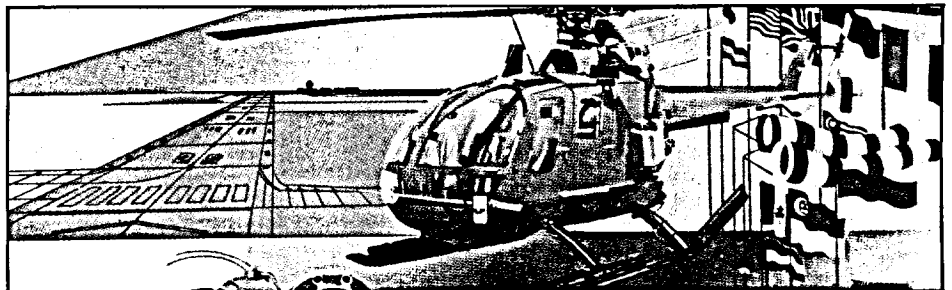
**Jakarta** — Anxious for a sales take-off in the Pacific Rim?

Then trade officials suggest you consider attending the Indonesia Air Show this summer at Jakarta's Kemayoran Airport.

Billed as the greatest aviation fair of the year, the June 22-29 event will feature flight demonstrations in addition to equipment exhibits.

Products to be displayed include engines and components, military and civilian aircraft, space vehicles and satellites, air defence equipment, aircraft maintenance and overhaul, terminal and ground support equipment.

Visitors expected at the show range from military officials and defence contractors to service officers, procurement executives, government and international agency repre-



sentatives and R and D buyers.

Made up of large and small islands and located between two continents — Australia and Asia — Indonesia is a buyer's market as aviation and related products play, and will continue to play, a key role in the country's

future.

For more information on the show or details on participation, contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or call Info Export.

## Export Calendar

Three export-oriented seminars, each lasting two days, are slated for May 20-27 at McMaster University in Hamilton, Ont. Sponsored by the university's School of Business, the seminars include: May 20-21, International Markets, The Urgent Challenge; May 22-23, Foreign Exchange and Interest Rate Risk Management; and May 26-27, Penetrating the U.S. Market. Seminar cost \$495 per session, \$1,000 for three. Contact Dr. R.E. Ross at McMaster — (416) 525-9140, Ext. 4105.

The ins and outs of obtaining contracts in developing countries for projects funded by international financing institutions are to be focussed at a one-day seminar slated for March 26 in Montreal. Canadian manufacturers and equipment suppliers will also learn how to penetrate these markets, among them Indonesia, Colombia, Cameroon and Tanzania. Registration fee is \$60. For details, contact Ginette Desroches. Tel: (514) 866-7774.

The pros and cons of exporting as a career are among workshop topics slated for early next month at the University of British Columbia. Other topics include the current export climate, marketing strategies, selling, financing and training opportunities. Details, (604) 222-5272.

The first annual Conference on Trade Law Strategies, sponsored by Butterworth & Co. (Canada) Ltd., is planned for April 22 at L. Hotel, Toronto. Geared to Canadian export/trade executives and advisers, the conference will review recent developments in the law of international trade, with papers emphasizing practical concerns being presented by a number of speakers. Registration fee, including papers, \$325. Call, toll-free, 1-800-268-3589 for details.

An export marketing seminar that explores the intricacies and opportunities of the international marketplace is being offered May 11-17 by The Banff Centre School of Management. Featured are lectures, case studies and independent study groups headed by professionals in the export field. Major topics include: export trade environment; strategy development for specific market targets; developing and negotiating sound export agreements; innovative financing. Seminar cost is \$1,795. Contact David M. Rochefort, (403) 762-6135 or Mary Christie, (403) 762-6124, at The Banff Centre School.

## Studies to pinpoint opportunity

Continued from Page One

lines of credit valued at more than \$25-million and the preparation of three new market studies designed to help Canadian companies sell products in the agro-food processing, telecommunications and defence sectors.

Trade between Thailand and Canada, statistics show, totalled \$235-million in 1985. Of that, Canada enjoyed an \$18-million surplus.

While in Bangkok, the minister also announced the addition of a new commercial officer to the Canadian Embassy's commercial division, the planned opening of two new posts in Osaka, Japan and Shanghai, China, and a new trade office in Bombay, India.

Among contracts announced in Thailand by Kelleher were:

- A \$6.86-million contract to Envirocon International Ltd. of Vancouver to provide technical assistance in the development of a fisheries program in north-east Thailand;
- A \$381,600 contract with Acres International of Niagara Falls to undertake a feasibility study for a fourth unit at the Sirikit power station;
- A \$1.5-million contract to DIGIM Inc. of Montreal to provide technical services to the National Research Council of Thailand in its Landsat project;
- A \$475,000 contract to Magee Robertson International to undertake a two-year agro-industrial joint venture identification project;
- A \$485,000 contract by the Canadian government to Shawinigan Integ of Vancouver to provide a feasibility study for a pumped storage hydro project at Nam Chern.

In an effort to encourage Canadian businesses to invest in Thailand, the trade minister also announced that the Asia Pacific Foundation of Canada, in conjunction with the Industrial Finance Corp. of Thailand and the Board of Investment, will convene an investment seminar in Thailand this fall.

Also announced were loans totalling some \$17-million.

These include a \$12-million loan from the Export Development Corp. and a \$5-million loan from the Canadian International Development Agency. The latter will be provided as a line of credit over the next three years to the Siam Commercial Bank and will assist Thai private sector firms and government-controlled corporations in purchasing Canadian goods and services.

Kelleher noted, as well, that Ontario Hydro has signed a technical co-operation agreement with the Electricity Generating Authority of Thailand and that Protein Foods Group Inc. of Hamilton, Ont., reached a \$1-million agreement with Laem Thong, a Thai commercial firm, for the transfer of technology for the mechanical deboning and processing of poultry cuts.

Kelleher said he was "extremely pleased" with the mission's accomplishments. "And I believe the Canadian businessmen who accompanied me would agree."

For more information on Canada-Thailand trade, contact External Affairs' South and Southeast Asia Trade Development Division. Tel: (613) 995-7662. For information on commercial opportunities in the ASEAN, call Denise Jacques of the same division. Tel: (613) 995-7680, or call Info Export.

## B.C. firm wins

Continued from Page One

and accessories for a coal slurry pipeline in the U.S.S.R. Deliveries are to start the end of this year for completion in early 1987.

These latest sales to the USSR, Kelleher says, "support the government's strategy of expanding Canadian marketing and sales efforts in sectors such as energy, while maintaining our grains market."

Further information on Canada-Soviet trade is available from External Affairs' U.S.S.R. and Eastern Europe Trade Development Division. Contact Roger Beare at (613) 993-4884.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.  
 Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 Info Export 1-800-267-8376.  
 Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.  
 Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

Canada



# Canadexport

Affaires extérieures  
CanadaExternal Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 5

LE 10 MARS 1986

## Normes débouchés en Asie et dans le Pacifique

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, revient d'une mission globale de promotion des exportations en Asie du Sud-Est.

La mission visait à ouvrir des portes aux entreprises canadiennes prêtes à exploiter les possibilités de ces marchés.

On peut maintenant dire mission accomplie, car au terme de son périple de deux semaines, au cours duquel il était accompagné de 40 gens d'affaires canadiens, le Ministre a souligné que des sociétés cana-

### Des exportations 'livresques' des plus réussies

Pour une maison d'édition du nord de Vancouver, la International Self-Counsel Press Ltd., il n'est pas difficile de réussir sur les marchés d'exportation.

C'est du moins ce que l'on apprend dans un livre publié par cette maison, intitulé *Exporting Canada (Exporting U.S.A. chez nos voisins du Sud)*.

La p.d.g. de la compagnie, M<sup>me</sup> Diana Douglas, a donc décidé d'appliquer ces conseils en participant l'automne dernier au salon du livre de Cologne, pour présenter le nouveau catalogue de livres pratiques qu'elle publie.

Chaque année, les éditeurs du monde entier se réunissent dans cette métropole ouest-allemande pour acheter et vendre des droits de publication au plus important

(Voir page 3: Les salons.)

### Contrats de 100 millions en U.R.S.S.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la signature de deux contrats de vente à l'U.R.S.S., comprenant la plus importante vente

#### Bon coup de filet

Au cours des neuf premiers mois de 1985, la valeur totale des exportations de produits canadiens de la pêche a atteint 1,3 milliard de dollars, soit 13 % de plus que durant la même période en 1984. Sur le plan de la quantité, les exportations ont augmenté de 7 %. Ces exportations accrues vers les É.-U., l'Europe et le Japon touchaient principalement les poissons de mer frais entiers ou habillés, le hareng et le saumon congelés entiers ou habillés et le pétoncle, le crabe et le homard frais ou congelés.

### Guide des foires en Asie et dans le Pacifique — Page 5.

diennes actives dans cette région avaient décroché pour près de 100 millions de dollars de contrats et que de nouvelles lignes de crédit de plus de 65 millions faciliteraient les futures exportations canadiennes.

Comme le précisait M. Kelleher, «la région Asie-Pacifique a maintenant remplacé l'Europe de l'Ouest au deuxième

### Nos vaches se font admirer

Sur le plan du rendement, les vaches canadiennes sont dans une classe à part, particulièrement nos vaches Holstein.

Voilà bien ce que révèlent les ventes, la demande mondiale pour nos vaches laitières étant en pleine croissance.

La Chine est le plus récent pays à opter pour les vaches canadiennes en vue d'améliorer son immense cheptel laitier.

Les expéditions de vaches laitières canadiennes sont devenues presque routinières, depuis la signature l'an dernier d'une entente quinquennale de quarantaine entre le Canada et la République populaire de Chine.

Une société de Saskatchewan apportera maintenant sa contribution à la prolifération des vaches Holstein canadiennes, avec la signature d'un contrat

(Voir page 3: De 'vaches'.)

annuelle de soufre jamais réalisée.

Cansulex Ltd., de Vancouver, fournira à Soyuzpromexport, organisme soviétique de commerce extérieur, jusqu'à 830 000 tonnes de soufre, dont 480 000 tonnes devraient être expédiées au cours des six premiers mois de l'année.

Il s'agit d'une augmentation considérable par rapport à 1985 dont les onze premiers mois n'ont vu que 230 000 tonnes de soufre expédiées. Ainsi, les ventes de soufre à l'U.R.S.S. en 1986 dépasseront largement la valeur de 100 millions de dollars.

Le deuxième contrat, évalué à 8 millions de dollars, comprend la vente, par la Ingersoll-Rand Canada Inc., de Montréal, de pompes, valves et accessoires à la Snaprogetti d'Italie,

(Voir page 6: Débouchés.)

rang des blocs commerciaux les plus importants pour le Canada».

«Le nombre des transactions que nous avons menées et le fort bon niveau d'acceptation que nous avons rencontré démontrent l'énorme potentiel offert aux entreprises canadiennes dans la zone ASEAN et dans les pays en bordure du Pacifique.»

Le périple de M. Kelleher l'avait conduit à Londres, à Hong Kong, à Singapour, en

(Voir page 6: Des crédits.)

### Grande percée canadienne au Mozambique

Une maison de commerce et d'experts-conseils d'Oakville (Ont.) a réussi à surpasser des concurrents américains, suisses, britanniques et portugais pour décrocher un important contrat visant la mise en œuvre d'un programme de rétablissement économique au Mozambique.

La Patgroup International Inc. a obtenu ce contrat grâce à une entente de crédit au développement de 45 millions de dollars US conclue entre le Mozambique et l'Association internationale de développement (A.I.D.) de la Banque mondiale.

Ce crédit contribuera au financement d'une partie du programme gouvernemental d'action économique pour 1986, qui prévoit l'importation d'équipement, de pièces de rechange et de matières brutes, ainsi qu'une aide technique dans les secteurs de l'industrie, du transport et de l'agriculture.

#### DANS CE NUMÉRO:

- La Dux de Montréal s'est lancée à l'assaut des marchés mondiaux avec ses poids lourds à benne ..... 3
- Meilleure promotion de nos produits au Venezuela ..... 2
- Succès canadiens au salon de Francfort ..... 4
- Ateliers à tous les goûts sur l'exportation ..... 6



## D'ICI ET LÀ

### Calendrier international disponible

Swissair vient de publier l'édition d'hiver 1986 de son calendrier des événements internationaux. On y trouve un répertoire des salons, des foires commerciales, des congrès, des expositions, des activités culturelles et même des compétitions sportives dans plus de 80 pays. La ligne aérienne a également publié un guide des codes postaux européens en vue du transport aérien des marchandises, permettant à l'exportateur de trouver l'aéroport le plus près de son client, muni seulement de l'adresse et du code postal de ce dernier. Pour se procurer gratuitement ces publications, communiquer avec Swissair à Montréal ou Toronto, au (514) 879-1330 ou (416) 960-1100.

### Marchés mondiaux

**Syrie** — La Syrian Petroleum Co. (S.P.C.) invite les entreprises spécialisées à effectuer des études en vue d'améliorer les propriétés de la bentonite syrienne. La S.P.C. expédiera un échantillon de 10 kg aux sociétés intéressées, qui devront retourner avant le 15 mai un échantillon de 2 kg de bentonite raffinée, qui sera évaluée par des laboratoires syriens. Les sociétés qui auront présenté des échantillons jugés satisfaisants pourront alors expédier avant le 15 juillet 2 tonnes de bentonite raffinée en vue d'essais sur place et d'un traitement partiel. À la fin du processus, la société qui aura présenté des échantillons jugés satisfaisants sera invitée à fournir la technologie et le matériel nécessaires pour raffiner au moins 10 000 tonnes de bentonite. L'ambassade du Canada à Amman, en Jordanie, se chargera d'obtenir les documents de l'appel d'offres et les échantillons de bentonite pour les sociétés canadiennes intéressées. Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Sénégal** — La Direction générale des travaux publics du Sénégal vient de lancer un appel d'offres pour la reconstruction du pont de Diacounda, dans la région de Kolda. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, écrire à la Direction des infrastructures, Direction générale des travaux publics, ministère de l'Équipement, Ex-camp Lat Dior, av. Peytavin, Dakar (Sénégal). Les soumissions doivent être présentées avant le 2 avril.

**Côte d'Ivoire** — Les ministères des Travaux publics et de la Santé et de la Population de Côte d'Ivoire lancent deux appels d'offres en vue de la construction d'écoles d'infirmiers à Bouaké et Treicheville. Les offres doivent être présentées avant le 14 avril. Pour obtenir les documents, écrire à la Direction et Contrôle des grands travaux (DCGT) 4 B.P. 945, Abidjan 4, Côte d'Ivoire, ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Abidjan, télex: (code de destination 983) 23593, indicatif DORCAN CI.

### 15 millions de dollars de la S.E.E.

## Une grosse ligne de crédit ouvre la Bulgarie aux exportateurs

Les entreprises canadiennes qui exportent des biens et des services en Bulgarie auront maintenant accès à une ligne de crédit de 15 millions de dollars US, créée récemment par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) auprès de la Banque bulgare de commerce extérieur.

Cette ligne de crédit améliorera la position concurrentielle des exportateurs canadiens en Bulgarie, en fournissant à leurs acheteurs un mécanisme de crédit simple et facile d'accès par l'entremise de cette banque.

Les lignes de crédit de la S.E.E. constituent

une forme spéciale de financement consenti par la Société aux banques et aux établissements financiers de l'étranger, qui rétrocèdent les fonds en question aux acheteurs de biens et de services canadiens. Les taux et les modalités étant fixés à l'avance, les accords de financement peuvent être conclus rapidement.

Les exportateurs canadiens désireux de se prévaloir de cette nouvelle ligne de crédit peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E., ou directement avec le siège de la Société, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél: (613) 598-2500.

## Priorité aux produits et services canadiens sur le marché vénézuélien

Le nouvel ambassadeur du Canada au Venezuela, M. Victor George Lotto, a déclaré qu'il accordera la priorité à la promotion des produits et des services canadiens sur ce marché et à la stimulation des échanges entre nos deux pays.

M. Lotto, qui a fait cette déclaration après avoir présenté ses lettres de créance au président vénézuélien, M. Jaime Lusinchi, au palais Miraflores, est un spécialiste de l'économie et du commerce extérieur.

Il est entré en fonction avec l'intention première de renforcer les échanges commerciaux car, selon lui, cet accroissement des échanges doit profiter aux deux parties et les possibilités ne demandent qu'à être exploitées.

Les statistiques révèlent que le Venezuela est le premier partenaire commercial du Canada en Amérique latine, nos échanges ayant atteint presque 1,5 milliard de dollars en 1984.

De plus, précise M. Lotto, au premier semestre de 1985, les exportations du Canada vers le Venezuela ont augmenté de 30 % par rapport à la même période l'année précédente.

Le nouvel ambassadeur a l'intention de stimuler de nouveaux secteurs de commerce entre nos deux pays et d'encourager ceux qui existent déjà, avec l'agriculture comme grand secteur d'intérêt mutuel.

Selon lui, le bétail laitier et les pommes de terre de semence constituent des marchés particulièrement intéressants. Le Canada a en effet mis au point des variétés de pomme de terre se prêtant particulièrement bien à la culture en climat tropical.

Les autres marchés offrant des possibilités d'expansion pour l'exportateur canadien comprennent les télécommunications, en particulier dans le domaine des satellites et des fibres optiques, et le transport urbain, notamment dans le secteur des réseaux de métro et des avions à décollage et à atterrissage courts.

De son côté, le Venezuela, qui vend surtout

du pétrole et des produits connexes au Canada, exportera probablement plus de fruits vers notre pays et pourrait voir augmenter le nombre de touristes canadiens.

Pour en savoir plus long sur le commerce Canada-Venezuela, téléphoner à M<sup>me</sup> Barbara Giacomini, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-0677; ou appeler le centre Info-Export.

## Projet colombien pour électriciens

Un appui financier à une vente à la Colombie, par la Société Générale Électrique du Canada Limitée, qui pourrait atteindre 34 millions de dollars, devrait créer 1 000 années-personnes d'emploi chez la société torontoise et 15 de ses principaux sous-traitants.

Cet appui financier accordé par la Société pour l'expansion des exportations permettra de vendre des générateurs, de l'équipement auxiliaire, des ponts-grues et des services pour la réalisation de la phase 1 du projet hydro-électrique de Guavio, au nord-est de Bogota, en Colombie.

Un consortium bancaire, dont le mandataire et la Banque Toronto-Dominion, a également consenti un prêt de 4,8 millions de dollars US pour le financement des dépenses locales.

Le projet de Guavio, dont la capacité atteindra 1 600 megawatts, comprendra un barrage de 820 pieds, soit le plus haut du monde occidental.

La Générale Électrique, le premier fabricant canadien d'équipement électrique fournit également des produits aussi divers que des biens de consommation, de l'équipement industriel lourd, du combustible nucléaire et des systèmes de manutention pour le combustible nucléaire.

## Conférence sur les échanges avec Malaysia

La coopération en vue de l'expansion du commerce et du perfectionnement des ressources humaines figureront à l'ordre du jour de la conférence Canada-Malaysia, qui aura lieu à Ottawa du 7 au 9 octobre.

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la tenue de cette conférence lors de son passage, le mois dernier, à Kuala Lumpur, l'une des nombreuses escales de sa tournée de promotion du commerce extérieur en Asie du Sud-Est.

La Malaysia est le deuxième partenaire commercial du Canada dans la région qui comprend également Singapour, l'Indonésie, la Thaïlande et les Philippines.

Au cours des onze premiers mois de 1985, les exportations canadiennes à destination de Malaysia ont atteint 177,4 millions de dollars, alors que la Malaysia exportait vers le Canada pour 133,9 millions de produits.

Au moment de cette annonce, M. Kelleher a souligné que les relations entre le Canada et la Malaysia étaient issues d'un lien commun avec le Commonwealth pour devenir des liens beaucoup plus dynamiques, axés sur des échanges accrus, l'augmentation des investissements et le perfectionnement des ressources humaines. D'ailleurs, le programme de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour la Malaysia

représente 17 millions de dollars en financement de biens et de services à ce pays.

La conférence sera parrainée par la Fondation Asie-Pacifique, et le comité canadien du Pacific Basin Economic Council, avec la participation du Norman Paterson School of International Affairs de l'université Carleton, de l'ACDI, du ministère des Affaires extérieures, et de la Malaysian Institute for Strategic and International Studies.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Paul Bennett, Direction des relations avec l'Asie du Sud et du Sud-Est (PSR), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-8199.

## De 'vaches' de succès en Chine

(Suite de la première page.)

de cinq ans visant à aider la Chine à améliorer son cheptel laitier.

La Saskatchewan Agricultural Development Corp. (AGDEVCO) vient en effet de décrocher un contrat de 2,1 millions de dollars, dans le cadre d'un projet d'aide technique de 3,7 millions de l'Agence canadienne de développement international, destiné à une grande exploitation d'État dans la province chinoise du Heilongjiang.

Ce projet prévoit l'expansion et l'amélioration du cheptel laitier au moyen de sperme de bœufs Holstein canadiens, ainsi que la mise au point de systèmes d'amélioration du sol et de la culture fourragère qui serviraient de modèles à d'autres exploitations chinoises.

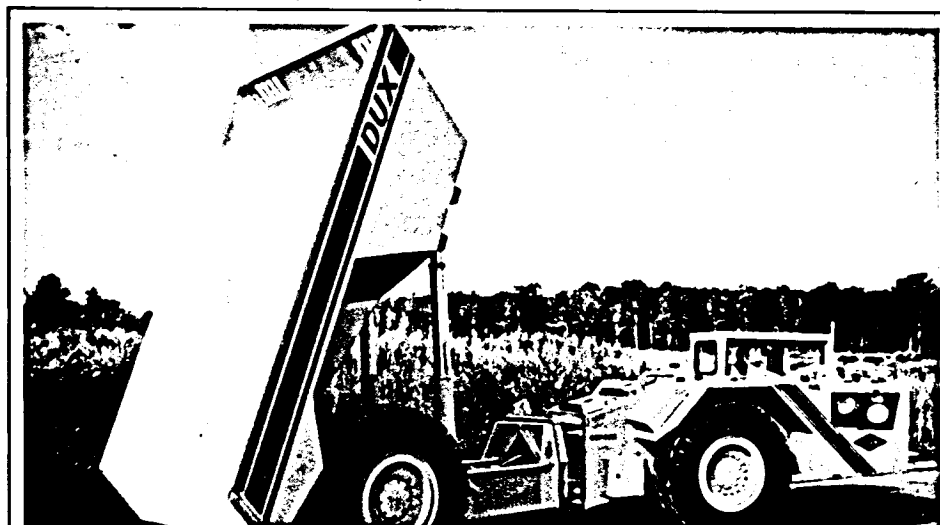
Les autres éléments clés du projet comprennent l'amélioration d'un laboratoire régional d'essai des aliments pour bestiaux, l'introduction de techniques modernes de gestion et la formation, en Chine et au Canada.

Malgré une vive concurrence sur le marché chinois du bétail, particulièrement de la part de l'Allemagne de l'Ouest, de la Hollande, du Danemark, de l'Australie et des États-Unis, la Canadian Livestock Exporters' Association estime que nos perspectives de vente sont bonnes.

Selon le président de l'Association, M. Harry Bailey, nos éleveurs sont convaincus de la qualité supérieure de leur bétail, ce qui les incite à vendre leurs produits.

La plus récente expédition de vaches Holstein à destination de Chine provenait de la vallée du Fraser, en C.-B. pour livraison à des éleveurs de la province du Liaoning.

La Chine devra importer plus de 20 000 têtes de bétail au cours des prochaines années.



Ce camion à benne à profil bas d'une capacité de 30 tonnes, de fabrication Dux, ne craint pas les tâches les plus difficiles.

## Poids lourds Dux : de vrais champions

La souplesse de production n'est que l'un des facteurs expliquant le succès international de la Dux Machinery Corp.

L'entreprise de Montréal, qui fabrique et exporte de l'équipement pour la construction et l'exploitation minière, a récemment livré 22 camions à benne à profil bas d'une capacité de 30 tonnes, destinés au méga-projet hydro-électrique de Chamera (Inde).

Le président de la Dux, M. Hermann Bumüller, a précisé que la deuxième phase de la production, qui représente un total de 11 millions de dollars, est déjà en cours. Cette deuxième phase vise la conception et l'assemblage de 28 autres camions à benne qui seront livrés à Chamera d'ici l'été.

La Dux a également produit avec un autre

fabricant 35 foreuses sur rail pneumatique, commandées par la Hydroelectric Power Corp. de l'Inde, pour le projet Chamera.

Selon M. Bumüller, des stratégies de production très souples et un réseau mondial d'entretien ont permis à son entreprise d'offrir de l'équipement fabriqué sur commande, ce que les grands fournisseurs ne peuvent pas ou ne veulent pas faire.

Il souligne également les arrangements financiers innovateurs de sa société, qui aident les clients étrangers avec des besoins monétaires spéciaux.

De plus, la Dux a mis sur pied un programme avancé d'échange de pièces, qui permet aux clients d'obtenir rapidement des pièces de rechange normalisées.

## Les salons commerciaux sont sources de bons débouchés

(Suite de la première page.)

salon du genre au monde. Pour M<sup>me</sup> Douglas, il s'agissait d'une excellente occasion de vendre à des éditeurs étrangers les droits de livres d'intérêt international que sa maison d'édition publiera, par exemple des livres sur la façon de communiquer verbalement de façon efficace dans une entreprise, de s'affirmer pour un gestionnaire ou de concevoir le symbole d'une entreprise.

Selon la responsable de la publicité de l'en-

treprise, M<sup>me</sup> Cheryl Walker, la maison d'édition a déjà exporté ses livres ou vendu les droits à des éditeurs du Royaume-Uni, de Scandinavie, d'Allemagne de l'Ouest et de l'Inde.

En plus des ventes, le salon favorise d'autres formes de transactions. Il y a deux ans, M<sup>me</sup> Douglas avait rencontré à Francfort le président de TAB Books, le plus important distributeur américain, concluant avec lui un accord faisant de TAB le grossiste de la mai-

son d'édition canadienne pour les É.-U.

Selon M<sup>me</sup> Walker, il s'agit là d'une percée importante car normalement, les distributeurs américains reçoivent tellement de publications des éditeurs américains que les produits canadiens ne les intéressent pas.

Avec un distributeur américain, la société a pu faire passer à 20 % la proportion des exportations dans son chiffre d'affaires annuel brut d'un million de dollars.

## Foires commerciales

# Le Canada s'est ménagé une bonne place à Cologne

**Cologne** — Le mois dernier, le Canada a pris d'assaut dans cette ville allemande le plus grand et le plus populaire salon des appareils ménagers, le DOMOTECHNICA 86.

Les 10 sociétés canadiennes représentées ont non seulement réalisé leur meilleure performance jusqu'à date à cet événement, soit plus de 1 million de dollars de ventes sur place avec des commandes de l'ordre de 8 millions prévues au cours des douze prochains mois, mais elles ont également été le centre d'attraction au salon.

Leurs produits innovateurs ont fait l'objet de reportages à la télévision et dans les journaux allemands, et le kiosque canadien a reçu de nombreux compliments, tant de la part des visiteurs que du côté des organisateurs.

Le DOMOTECHNICA a une vocation internationale, avec plus de 1 000 exposants de 36 pays qui ont attiré 53 000 visiteurs de 73 pays, dont 20 000 de l'extérieur de l'Allemagne.

Les entreprises canadiennes ont pleinement profité de cet aspect international, réalisant près de 98 % de leurs ventes auprès de clients autres qu'allemands, provenant notamment du Royaume-Uni, de Suisse, du Moyen-Orient, d'Afrique du Sud et des Antilles.

Elles ont de plus signé des contrats avec 3 agents et distributeurs et négocient actuellement avec 31 autres.

Les produits canadiens innovateurs exposés au salon comprenaient de petits réfrigérateurs conçus spécialement pour le marché européen, des systèmes d'aspirateur puis-

sant, des purificateurs et ionisateurs d'air, des laveuses et sècheuses incorporant les derniers progrès techniques, et des bouilloires et grille-pains de conception nouvelle.

On trouvait également au kiosque canadien un aspirateur robot intelligent et entièrement autonome, qui a d'excellentes possibilités à l'exportation.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou avec M. Lorne Maher, Direction de l'électronique et aérospatiale du MEIR, au (613) 995-6561; ou encore appeler le centre Info-Export.

## À N.Y., le salon de la confiserie

**New York** — Si vous recherchez un salon de l'alimentation à votre goût cet été, vous pourriez envisager de participer à la 32<sup>e</sup> édition de l'International Fancy Food and Confection Show.

Il aura lieu au Jacob K. Javits Convention Center de New York du 20 au 23 juillet.

Chaque année, plus de 500 exposants y présentent à quelque 20 000 visiteurs, leurs produits, allant des biscuits et des bonbons, aux fruits en conserve.



La clientèle du salon, parrainé par la National Association for the Specialty Food Trade, Inc., se recrute parmi les détaillants, les grossistes et les distributeurs, les représentants d'hôtels, de restaurants et d'institutions.

Communiquer directement avec le Cahners Exhibition Group, 999 Summer St., P.O. Box 3833, Stamford, CT 06905. Tél.: (203) 964-0000. Téléc.: 649400 CAHEX WU STD.

# Prodiguez des soins à ce salon des plus achalandés du Midwest

**Minneapolis** — Le printemps qui arrive ramènera le salon des produits de soins de santé le plus achalandé de l'ouest de l'Amérique.

Pour le Canada, il s'agira d'une cinquième participation au Upper Midwest Health Care Show and Conference, qui aura lieu à Minneapolis du 5 au 7 mai.

L'an dernier, cet événement avait attiré plus de 300 exposants et 900 visiteurs. Les 13 sociétés canadiennes représentées avaient réalisé des ventes sur place de plus de 500 000 \$ et prévoient décrocher d'autres commandes de 2 millions.

Ce salon de trois jours vise à promouvoir les produits de soins de santé dans ce marché régional qui couvre le Minnesota, le Dakota du Nord et du Sud, l'Iowa, le Montana et le Wisconsin. Il attire également des représentants des services centralisés d'achat de réseaux hospitaliers de partout aux États-Unis.

Des produits très variés seront exposés, notamment l'ameublement pour chambres d'hôpitaux, les appareils de respiration et de réanimation, l'équipement de nettoyage, les chaises roulantes, des appareils pour assurer la sécurité des patients, de l'équipement pharmaceutique, des ordinateurs, de l'équipement de salle d'opération et des services

éducatifs à l'intention des patients.

Les visiteurs au salon comprennent des administrateurs d'hôpitaux, des médecins, des infirmières, des responsables des achats pour les maisons de retraite, les cliniques et les polycliniques.

Ce salon est présenté conjointement avec le congrès annuel très couru de la Upper Midwest Health Care Association, qui compte parmi ses membres la Saskatchewan, le Manitoba et l'Alberta.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Courtney Chick, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou appeler le centre Info-Export.

## Comment faire des recettes en Syrie

**Damas** — Si vous êtes alléché par les possibilités du lucratif marché de l'alimentation du Moyen-Orient, vous auriez tout intérêt à participer au mini-salon de l'alimentation qui aura lieu à Damas le mois prochain.

Cet événement, qui se tiendra du 21 au 27 avril, servira de prélude à la Foire internationale de Damas, de septembre prochain.

Selon nos délégués commerciaux, les producteurs canadiens de pâtes alimentaires, d'épices, de confitures, de miel et de marmelades, de jus de fruits en conserve, emballés ou concentrés, de biscuits ou de craquelins, de chocolats, de fruits en conserve, de soupes aux légumes, de champignons, de produits du poisson et de papier d'aluminium ont de bonnes chances de se trouver des clients en Syrie et dans les pays voisins.

Les sociétés canadiennes qui voudraient présenter leurs brochures et des échantillons au kiosque canadien peuvent communiquer avec M. G. Stinson, Conseiller (Affaires commerciales) et consul, Ambassade du Canada, P.O. Box 815403, Amman (Jordanie). Téléc.: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

# Un salon des plus variés en Californie

**Anaheim** — Cette ville californienne sera l'hôte de SPECTRUM 86, le 54<sup>e</sup> salon annuel de la National Association of Tobacco Distributors.

Les membres de cette association ont un réseau de distribution réalisant des ventes de plus de 22 milliards de dollars dans au-delà d'un million de points de vente au détail, partout aux États-Unis.

Les sociétés canadiennes qui seront présentes au salon, les 11 et 12 avril, auront l'occasion d'entrer en contact avec ces distributeurs et d'avoir accès à cet énorme marché.

Les produits exposés comprendront non seulement le tabac et les accessoires pour fumeurs, mais également des boissons, des friandises et autres aliments spéciaux, des services informatiques, de l'équipement et

des véhicules de livraison, des services de distribution, des cosmétiques et des produits de santé, du matériel d'étiquetage et de manutention, des jeux et des nouveautés.

On y attend des visiteurs de partout aux États-Unis, et même d'Afrique et d'Europe.

De plus, les organisateurs ont invité plus de 500 responsables des achats de chaînes de pharmacies et de dépanneurs, de supermarchés et d'autres points de vente au détail de la côte ouest américaine.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer directement avec M<sup>me</sup> Cathryn Dirksen, Exhibit Manager, National Association of Tobacco Distributors, 1199 N. Fairfax St., Suite 701, Alexandria, Virginia 22314-1492. Tél.: (703) 683-8336.

# Liste des foires en bordure du Pacifique

Les foires commerciales constituent l'une des façons les plus efficaces de percer sur les marchés de l'Asie et du Pacifique qui, après le marché américain, connaissent actuellement la croissance la plus rapide au monde.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des principaux salons commerciaux auxquels le ministère des Affaires extérieures prévoit participer dans la région en 1986-1987 (certains détails sont à confirmer).

Pour de plus amples renseignements sur ces foires ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Ken Tyrrell, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1677; ou appeler le centre Info-Export.

## Salons généraux

- Salons régionaux — Japon, mai 1986 à mars 1987 — L'ambassade du Canada organise une série d'expositions en vue de plusieurs salons régionaux un peu partout au Japon.
- Colloques de la semaine du Canada en Inde — Madras, septembre 1986, et Calcutta, janvier 1987 — Événements de promotion du commerce extérieur organisés par les missions canadiennes.

## Aérospatiale, défense, technologie

- Indonesia Air Show — Djakarta (Indonésie), du 22 au 29 juin 1986 — Aéronefs, moteurs, véhicules spatiaux, satellites et matériel de défense aérienne.
- Congrès et exposition des forces armées — Séoul (Corée), du 9 au 12 septembre 1986 — Produits de défense et de technologie de pointe.
- ASIINDEX 86 (Exposition et congrès asiatiques internationaux de la technologie de défense) — Beijing (République populaire de Chine), du 4 au 11 novembre 1986.
- Technology Canada — Hong Kong, du 7 au 25 janvier 1987 — Exposition solo, produits et services de technologie de pointe.
- 7<sup>e</sup> salon indien du génie — New Delhi, du 8 au 15 février 1987 — Le plus important

salon technologique de l'Inde, propice au transfert de technologie, à la coopération industrielle et à l'entreprise conjointe.

- Australian Technology Exhibition — Canberra (Australie), mars 1987 — Technologie de pointe.

## Agriculture

- AG ASEAN 86 — Kuala Lumpur (Malaysia), du 4 au 7 août 1986 — Machines et produits agricoles.
- FARMFEST 86 — Toowomba (Queensland, Australie), du 2 au 4 septembre 1986 — Équipement et machines agricoles.
- Newdegate Field Days — Newdegate (Australie occidentale), septembre 1986 — Équipement et machines agricoles.
- Royal Perth Show — Perth (Australie), du 27 septembre au 4 octobre 1986 — Équipement agricole, embryons, porcs, bovins.
- AG CHINA 86 — Guangzhou (République populaire de Chine), du 27 novembre au 2 décembre 1986 — Équipement, machines et produits agricoles.
- Wimmera Field Days — Horsham (Australie), mars 1987 — Équipement et machines agricoles.
- Royal Easter Show — Sydney (Australie), mars 1987 — Sperme, embryons, bovins, porcs, chevaux.

## Alimentation

- FOOD HOTEL ASIA 86 — Singapour, du 13 au 16 mai 1986 — Aliments transformés.
- Promotion en magasin de produits alimentaires et de consommation — Japon, août 1986 — Événements organisés par l'ambassade du Canada à Tokyo.
- FOOD FEST 86 — Hong Kong, du 20 au 24 novembre 1986 — Produits alimentaires.
- FOOD EX 87 — Tokyo (Japon), du 11 au 17 mars 1987 — Aliments transformés.

## Communications, électronique et informatique

- AFI 86 (2<sup>e</sup> conférence de l'Asie et du Pacifique sur l'automatisation dans les institutions financières) — Hong Kong, du 21 au 25 avril 1986.
- COMMUNICASIA & INFOTECH 86 —

Singapour, du 9 au 12 avril 1986 — Matériel de télécommunication et d'informatique.

- Exposition solo de l'électronique et des télécommunications — Corée, juillet 1986.
- CHINA ELECTRIC — Shanghai (République populaire de Chine), septembre 1986 — Équipement électrique.
- EXPO COM 86 (Exposition et congrès internationaux de l'informatique et des télécommunications) — Beijing (République populaire de Chine), du 16 au 22 octobre 1986.
- COMMUNICATIONS INDONESIA — Djakarta (Indonésie), du 10 au 14 février 1987 — Commutation numérique et réseaux ruraux.

## Énergie, mines, exploration en mer

- MINING INDONESIA — Djakarta (Indonésie), du 6 au 10 mai 1986 — Équipement minier.
- TECHNO-OCEAN 86 — Kobe (Japon), du 19 au 22 novembre 1986 — Technologie de l'industrie maritime, y compris l'exploitation au large (pétrole et gaz).

## Foresterie et produits du bois

- FIME 86 — Melbourne (Australie), du 14 au 17 avril 1986 — Équipement pour l'exploitation forestière.
- Salon canadien du bois de feuillus — Tokyo (Japon), août 1986 — Fabrication de placages.
- FORESTRY INDONESIA — Djakarta (Indonésie), du 11 au 15 novembre 1986 — Équipement mécanique et électronique pour l'exploitation forestière.

## Produits de consommation

- International Gift Show — Tokyo (Japon), du 3 au 5 septembre 1986 — Artisanat et cadeaux.
- Tokyo Sporting Goods Show — Tokyo (Japon), mars 1987 — Matériel et articles de sport.

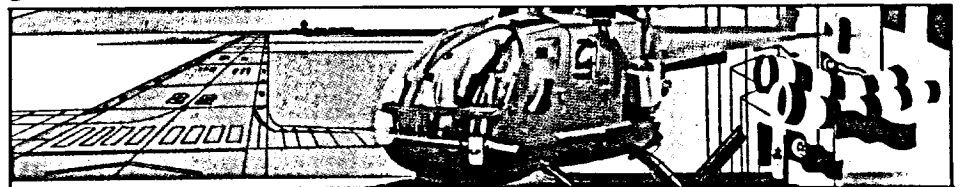
## Rail

- Indonesia Rail Exposition — Djakarta (Indonésie), du 15 au 18 avril 1986 — Matériel roulant ferroviaire et services de consultation en télécommunication ferroviaire.

# Les ventes sont prêtes à décoller en Indonésie

Djakarta — Pour faire décoller vos ventes sur le marché de la bordure du Pacifique, vous devriez envisager de participer au salon de l'aéronautique d'Indonésie, qui aura lieu du 22 au 29 juin à l'aéroport Kemayoran de Djakarta.

Annoncé comme le plus important salon du genre cette année, on pourra y assister à des démonstrations en vol en plus des expositions habituelles d'équipement, qui touchent cette année les moteurs et les composants, les appareils militaires et civils, les satellites et véhicules spatiaux, l'équipement de défense aérienne, l'entretien et la révision des appareils et l'équipement d'aérogare et de servitude au sol.



Les visiteurs attendus comprendront des responsables militaires, des entrepreneurs de défense, des responsables des achats, des hauts fonctionnaires de gouvernements et d'organismes internationaux et des acheteurs du secteur de la R et D.

L'Indonésie regroupe une série d'îles de petite et moyenne superficie, entre l'Australie

et l'Asie, et l'aviation y joue toujours un rôle primordial.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8619; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Ateliers sur l'exportation**

Le gouvernement du Québec, en collaboration avec l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.), organise le 26 mars à Montréal, un colloque sur l'obtention de contrats financés par les institutions financières internationales dans les pays en voie de développement, dont l'Indonésie, la Colombie, le Cameroun et la Tanzanie. Pour tout renseignement, communiquer avec M<sup>me</sup> Ginette Desroches, A.M.C., au (514) 866-7774.

Le pour et le contre d'une carrière dans l'exportation figurent parmi les sujets à l'ordre du jour d'un atelier organisé au début du mois prochain par l'université de Colombie-Britannique. Les autres sujets comprennent le climat actuel de l'exportation, les stratégies de commercialisation et les possibilités de vente, de financement et de formation. Téléphoner au (604) 222-5272.

La Butterworth & Co. (Canada) Ltd. parraine la première conférence annuelle sur les stratégies du droit commercial. La conférence du 22 avril, conçue à l'intention des cadres de sociétés canadiennes d'exportation et de commerce extérieur et leurs conseillers, traitera de l'évolution récente du droit régissant le commerce international, avec plusieurs conférenciers qui aborderont des sujets d'intérêt pratique. Les frais d'inscription à cet événement, qui aura lieu au L. Hotel de Toronto, s'élèvent à 325 \$, ce qui comprend tous les documents. Pour de plus amples renseignements, composer sans frais le 1-800-268-3589.

Le Banff Centre School of Management présentera du 11 au 17 mai un colloque sur la commercialisation à l'exportation, qui traitera des subtilités et des débouchés du marché international. Pour plus de détails sur le colloque ou la façon de s'y inscrire (frais de 1 795 \$, tout compris), communiquer avec M. David M. Rochefort, Program Manager, au (403) 762-6135, ou avec M<sup>me</sup> Mary Christie, Program Coordinator, au (403) 762-6124.

Trois ateliers de deux jours, axés sur l'exportation, auront lieu entre les 20 et 27 mai prochain à l'université McMaster de Hamilton (Ont.). Les frais d'inscription s'élèvent à 495 \$ par atelier ou 1 000 \$ pour les trois. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. R.E. Ross, School of Business, McMaster University, au (416) 525-9140, poste 4105.

**Des crédits de plusieurs millions**

*(Suite de la première page.)*

Indonésie, en Malaisie et en Thaïlande.

En Thaïlande, la dernière escale de la mission, le Ministre a annoncé la signature de nouveaux contrats pour des entreprises canadiennes, l'ouverture de lignes de crédit de plus de 25 millions de dollars et la préparation de trois nouvelles études de marché, qui aideront les sociétés canadiennes à vendre des produits dans les secteurs de la transformation agro-alimentaire, des télécommunications et du matériel de défense.

Les échanges entre le Canada et la Thaïlande représentaient 235 millions de dollars l'an dernier, avec un surplus de 18 millions en faveur du Canada.

À Bangkok, M. Kelleher a également annoncé l'affectation d'un nouvel agent commercial à la Section des affaires commerciales de l'ambassade, ainsi que l'ouverture de deux nouvelles missions à Osaka (Japon) et Shanghai (Chine) et d'un nouveau bureau commercial à Bombay (Inde).

Parmi les contrats annoncés par M. Kelleher en Thaïlande, citons les suivants:

- Un contrat de 6,9 millions de dollars accordé à Envirocon International Ltd., de Vancouver, qui fournira l'assistance technique nécessaire à l'implantation d'un programme de pêches dans le nord-est de la Thaïlande.
- Un contrat de 381 600 \$ accordé à Acres International, de Niagara Falls, pour une étude de faisabilité pour une quatrième unité à la centrale électrique de Sirikit.
- Un contrat de 1,5 million de dollars à la DIGIM Inc., de Montréal, pour des services techniques au National Research Council de Thaïlande pour son projet Landsat.
- Un contrat de 475 000 \$ à la Magee Robertson International, de Vancouver, qui entreprendra un projet de deux ans en vue de définir les possibilités d'entreprise conjointe dans le secteur agro-industriel.
- Un contrat de 485 000 \$ à la Shawinigan Integ, de Vancouver, qui effectuera une étude de faisabilité à l'égard d'un projet de centrale à réserve pompée à Nam Chern.

Afin d'encourager l'investissement canadien en Thaïlande, le Ministre a également annoncé que la Fondation Asie-Pacifique du Canada, en collaboration avec la Industrial Finance Corporation et le Board of Investment de Thaïlande, organisera en automne un colloque sur les investissements en Thaïlande.

Des prêts d'une valeur de 17 millions de dollars ont également été annoncés, notamment 12 millions de la Société pour l'expansion des exportations et 5 millions de l'Agence canadienne de développement international.

Ce dernier prêt se présente sous forme de ligne de crédit de trois ans auprès de la Siam Commercial Bank, qui aidera les sociétés thaïlandaises privées et publiques à acheter

des biens et des services canadiens.

M. Kelleher a également signalé que l'Ontario Hydro avait signé un accord de coopération technique avec l'Electricity Generating Authority de Thaïlande et que le Protein Foods Group, de Hamilton (Ont.), avait conclu une entente de 1 million de dollars avec la société Laem Thong, en vue d'un transfert de technologie pour le désossement mécanique et le traitement de la viande de volaille.

Pour tout renseignement sur les échanges commerciaux entre le Canada et la Thaïlande, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7662; ou avec M<sup>me</sup> Denise Jacques, pour des renseignements sur les débouchés commerciaux dans les pays de l'ANASE, au (613) 995-7680; ou encore appeler le centre Info-Export.

**Débouchés soviétiques**

*(Suite de la première page.)*

destinés à un carבודuc en Union soviétique.

Les livraisons devraient débuter avant la fin de l'année et se terminer au début de 1987.

M. Kelleher a fait remarquer que «ces exportations à l'U.R.S.S. appuient la stratégie du gouvernement qui, tout en maintenant ses marchés céréaliers, tient à étendre les efforts de commercialisation et de ventes à des secteurs tels que l'énergie».

Pour tout renseignement sur le commerce canado-soviétique, communiquer avec M. Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est, ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884, ou appeler le centre Info-Export.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

.....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : **CanadExport (SCI)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. *(Also available in English)*

**CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.**  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.**  
 Téléc : 053-3745 (TEIC) Indiatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

PAI  
EA  
C16  
4#6  
DOCS c.f

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
 VOL. 4 NO. 6  
 MARCH 24, 1986

## Food Pacific '86 Canada ready to dish-up its best to Pacific buyers

Canada's food industry is getting its kitchen in order for one of the world's largest gatherings of international gourmets.

But when the country's top food product producers serve up their finest at Food Pacific '86 in Vancouver this summer, they'll be sharing the kitchen with some of the best in the business from at least 20 other nations.

The gastronomic assemblage — a sort of industrial bake-off — is set for the B.C. Place Stadium Aug. 29, and is one of the most comprehensive international food and beverage trade shows Canada has ever attempted.

Canadian producers at the show will be rubbing elbows with an estimated 800 exhibitors from both home and abroad, in a five-day courtship of an expected 25,000 buyers and trade visitors.

The producers will be competing for larger shares of the Pacific Rim's massive \$139-billion — and growing — annual food trade pie, a pie that now outranks any in the world.

With a population of more than two billion, the Pacific Rim market's total food consumption — including the U.S., Mexico, Central and South America and as far away as Australia and China — topped 1.7 trillion tonnes in 1984.

In South and East Asia alone, the rapidly

## Success just took right frame of mind

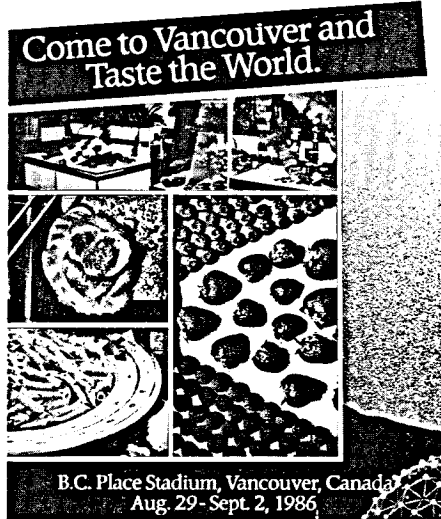
Can a small firm from Prince Edward Island grow to become one of the world's most innovative exporters?

Tannereye Ltd. of Charlottetown is answering that question in the affirmative following its international success in export-

### Just for the record

Canadian exporters continued in their record-setting ways in January with world sales nearing \$11-billion. Exports for the month were up 6.9 per cent, due largely to increased sales to U.S. markets which accounted for \$8.4-billion of the monthly sales total.

## Food Pacific '86 Canada's International Trade Show on Food



expanding economy is creating major new demands for food and beverage products, offering Canadian companies good opportunities to expand sales to that part of the world.

Turn to Page 5 — Export sourcing

Min. des Affaires extérieures  
 OTTAWA  
 APR 15 1986  
 Your guide to opportunity in Latin America - Page 4  
 BUREAU DE LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE DU COMMERCE  
 BUREAU DE LA BIBLIOTHÈQUE DU MINISTÈRE DU COMMERCE

## Mexican trade gets top billing from Canada

Despite Mexico's difficult economic situation — compounded by an earthquake and, more recently, by falling oil prices — efforts to enhance Canada-Mexico trade are getting top priority.

The green light for increased trade and co-operation was signalled earlier this month in Mexico City when External Affairs Minister Joe Clark co-chaired the sixth meeting of the Joint Canada-Mexico Ministerial Committee.

Areas in which trade and co-operation could be developed or enhanced, say delegation members, include energy, agriculture and forestry, tourism, investment, joint ventures and the transfer of technology.

Opportunities for Canadian companies interested in doing business in Mexico also exist in railway equipment, urban transportation, telecommunications and port development, and in mining equipment and services.

In an effort to further facilitate trade between the two countries — Canada last

Turn to Page 6 — EDC backing

**INSIDE:**

- Food industry firms can test one of world's largest gourmet markets in New York this fall ..... 5
- It may be a tough market but Thailand is a good one ..... 2
- Upcoming GATT talks to be focussed at conference ..... 3
- Canada had a winning combination at San Juan trade fair ..... 4

ALL THE FLAVOR NEW YORK

Turn to Page 6 — Quality

### Marketplace

**New Zealand** — The government here has announced the offer of 50 licence blocks in the offshore Taranaki Basin. Closing date for receipt of applications is May 30. The offer follows a new oil exploration policy announced by the government late last year. A feature of the new policy is that all licences are to be awarded on the basis of the best work program offered in response to block offers. The new policy, say officials, is designed to ensure that New Zealand's all important search to establish its oil and gas reserves will continue over the next few years, either at its present rate or at an even higher level. In the last five years, 33 onshore and 17 offshore wells have been drilled. Details on the new exploration policy and the block concession offer are available from the Canadian High Commission, Wellington, N.Z. Telex: (Destination code 74) 3577. Answerback: (DOMCAN NZ 3577) or contact B.J. Fowke/M.G. Strachan, Oil and Gas Div., Ministry of Energy, Wellington, N.Z. Telex: NZ 32488. Answerback: (ENMIN).

**Cairo** — Manufacturers in member countries of the International Fund for Agricultural Development, which is financing the Minia Governorate agricultural project here, are invited to tender for the construction and supply of machinery for a non-traditional feed mill having a nominal capacity of 7 tons per hour. Closing date for receipt of tenders is May 17. Complete details and tender documents, costing \$303 (U.S.), are available from the Canadian Embassy, Cairo, Egypt. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Mauritania** — The National Corporation for Rural Development, part of Mauritania's Ministry of Rural Development, has issued international tenders for the services of an engineering group for the surveillance and control of the construction of tertiary irrigation and drainage networks and related works. Deadline for receipt of tenders is April 15. Documents are available from the Mauritanian Ministry of Rural Development. Telex: 807 MTN.

**Jordan** — Tenders have been issued here by the Jordan Valley Authority for the supply, delivery and installation of various computer hardware items and related operating software. Among the requirements are a central processing unit, a magnetic tape system, video display units, Arabic/Latin printers (300 and 600 lines per minute), 15 magnetic tapes and 300 floppy discs. On receipt of telexed authority, post can forward, at cost of \$320., complete tender documents to interested Canadian companies. Deadline for receipt of bids is April 20. Contact Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

### 'Ample' opportunity for Canadians

## Thailand a tough marketplace but a lucrative one for many

While competition for business in Thailand is described, conservatively, as "tough," there's still ample opportunity there for Canadian exporters.

That's the consensus of both Canadian trade officials and one of the latest marketing guides to that Asian nation.

Stiffest competition for Canadians trying to penetrate that market, according to the just-released guide from the Royal Bank of Canada, comes from the U.S. and Japan — Thailand's principal trading partners.

But despite that competition, Canada-Thailand trade last year totalled more than \$235-million, with Canada enjoying an \$18-million surplus.

Those growing trade ties were emphasized last month by International Trade Minister James Kelleher who led a mission of Canadian representatives to that country, as part of a six-nation, Southeast Asian trade blitz. More than \$10-million worth of contracts were announced during that leg of the tour.

The trade minister also announced the signing of lines of credit and loans amounting to a combined total of approximately \$42-million — all of which are designed to further future exports of Canadian goods and services to Thailand.

While those initiatives were aimed at giving Canadian firms a direct leg-up in that marketplace, there are still some other steps exporters should follow to meet the competition, says the Royal Bank guide.

Among marketing tips outlined in **Market Guide Thailand** are the need for a good

follow-up on small orders, the need to design products to meet local market requirements, the provision of after-sales service, ensuring a supply of spare parts, and to meet the quality and cost levels that appeal to Thai purchasers.

The guide also advises that "selling to an import agent is the normal practice when exporting to Thailand" and that "price is a major consideration, particularly for consumer goods and appliances. Quality is also a factor. However, it is often second to price and credit considerations."

Under Thailand's Fifth Five-Year Plan (1982-1986), the guide notes, opportunities for exporters can be categorized into technological know-how; agricultural products and commodities, including processing and packaging equipment; minerals, metals and ceramics; chemicals and chemical products (imported crude oil and petroleum products account for about 24 per cent of Thailand's merchandise imports); and mechanical and electrical equipment.

Projects to produce synthetic fuels also offer export opportunities, says the guide, as do energy substitution and related projects.

**Market Guide Thailand** is just one of 13 such Royal Bank guides covering countries from Australia to Venezuela. Copies may be obtained from any of the Royal Bank's International Centres across Canada.

For more information on Canada-Thailand trade, contact External Affairs' South and Southeast Asia Trade Development Division. Tel: (613) 995-7662, or call Info Export.

## Australia living up to its reputation

Traditionally, Australia has been dubbed "a land of opportunity."

Canadian companies wishing to invest or do business in that country are likely to find that description still holds true.

They'll also find, in **The Australian Business and Investment Guide 1986**, detailed and comprehensive information on opportunities for investment in foreign capital, enterprise, skills and technology — particularly for those who are willing to be "unorthodox" and to bring "a new approach to the conduct of business."

Described by one trade official as having a complete filing cabinet on Australia business and investment condensed in one book, the 516-page guide covers virtually everything a would-be investor/exporter needs to know to do business in Australia.

There are a number of areas, says the guide, where overseas investors will find it "very profitable if they bring to Australia a

special knowledge or skill." It suggests that: Companies skilled in the professional and service industries will find Australia an area of "great opportunity;" medical equipment is a "very profitable" area of overseas investment; tourism and tourism-related areas deserve special attention "because the market is certainly there;" hi-tech areas and computers, particularly networkable micros, are seen as "growth areas;" transportation, particularly the railway system, is a "major target of investment;" and anything to do with leisure activities offers "opportunities" to exporters.

The guide, to be up-dated each year, contains, as well, information on the country, its taxation and legal systems, and a complete business directory covering some 21 sectors ranging from agriculture to transport.

For more information on **The Australian Business and Investment Guide 1986**, (cost is \$91.00), contact Judith Carruthers of Ottawa's Renouf Publishing Co. Ltd. Call toll-free 1-800-267-4164.



## Conference to focus on upcoming GATT negotiations

A major international conference on what will be the last multilateral round of trade negotiations of the 20th Century is slated for Toronto later next month.

Designed for internationally involved senior business executives and government policy makers, *The Next GATT Round: Issues for Business*, is the focus of the annual conference of the International Business Council of Canada.

Subjects to be presented at the April 23

## Major export deal spells employment

The signing of its biggest-ever export contract could result in several hundred new employees for a Cambridge, Ont. company.

Babcock & Wilcox Canada Ltd. has signed a \$200-million deal to supply four 350-megawatt, coal-fired power plants to Huaneng International Power Development Corp., a purchasing agent for the government of the People's Republic of China.

Babcock & Wilcox, as part of a consortium with U.S.-based General Electric Co. and Ansaldo SPA of Italy, say company officials, will gain sales worth about \$200-million for its Cambridge operations.

In winning the contract, the firm beat out 10 other competitors, including groups from Japan, Europe and North America.

## Canada-Romania talks planned for April 9

The 12th session of the Canada-Romania Joint Governmental Commission for Promotion of Trade and Economic Co-operation has been rescheduled to April 9-11 in Ottawa.

Romania's delegation will be led by Alexandru Rosu, Minister, Secretary of State of the Romanian Ministry of Foreign Trade and International Economic Co-operation.

Following governmental consultations, a large delegation of Romanian business officials, under the auspices of the Romanian Chamber of Commerce, will meet with the Canadian East European Trade Council (CEETC) in Montreal April 14/15 to inaugurate a joint Canada-Romania Economic Council.

For more details on the new Council, contact Peter Egyed, CEETC's Executive Director, at the Canadian Chamber of Commerce in Ottawa, Tel: (613) 238-4000.

## CAE lands U.S. sale

CAE Electronics Ltd. of St. Laurent, Que. has been awarded an \$8.5-million (U.S.) contract to develop and manufacture a flight simulator and training device for the Fokker 100 jet transport. Delivery to the buyer, USAir, is scheduled for the spring of 1988.

conference at the Harbour Castle, include the view from the GATT secretariat; the view from Japan, the European Community and Brazil; U.S. interests in a new GATT round; Canadian private sector interests; and an address by Sylvia Ostry, Canadian Ambassador to the Multilateral Trade Negotiations.

Consisting of 100 Canadian companies engaged in international activities, the International Business Council of Canada was

## A chance to explore China marketplace

Canadian companies interested in exports to the China marketplace are being invited to participate in a trade mission to China this September.

The mission is being organized by the World Trade Centre Montreal and the Ministère du Commerce extérieur.

Participants, organizers say, will have an opportunity to meet representatives of the Chinese high technology industry in a number of sectors. These include agriculture, food processing and packaging, organic wastes utilization and processing, textiles, electronics, bio-technology, construction materials and data processing.

The mission follows the signing last November of an economic co-operation agreement between the World Trade Centre Montreal and the China Science and Technology Exchange Centre.

Interested Canadian companies should contact Jean-René Scheffer for details. Tel: (514) 288-8048.

## Want to export?

Wanting to get into exporting is one thing. Knowing how to is another.

And that's where Humber College, through two up-coming courses on exporting, can help.

Beginning in May, the College is offering two six-week (one night per week) courses on aspects of exporting.

One course, *An Introduction to Canadian Customs*, covers customs, tariff and excise tax regulations, documents for exporting goods, special duties and record keeping.

The other course, *Exporting and International Business*, is a 'how-to' on exporting. In addition to providing an overview of international business, it deals with forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade, and new international marketing trends.

The fee for each course is \$46.

For more information, contact Carrie Andrews, Program Manager, Centre for Continuous Learning, Humber College, 205 Humber College Blvd., Etobicoke, Ont., M9W 5L7. Tel: (416) 675-3111. Ext. 4271.

created to ensure that the views of Canadian business on international issues are presented to government and that Canadian business interests are represented in international business organizations.

Details, registration and cost information are available from Martha Laurendeau, International Business Council of Canada, 1630-1080 Beaver Hall Hill, Montreal H2Z 1T2. Tel: (514) 866-4334.

## China breakthrough for Calgary company

A first sale to the People's Republic of China, a contract in excess of half a million dollars, and a technology transfer arrangement — all are rolled into one in a deal between a Calgary company and a corporation in China.

Under the contract, signed last December following many visits to that country, Challenger International Services Ltd. will supply the China National Machinery Import & Export Corp. with one CSR 1000 reverse circulation mineral drilling rig manufactured by Drill Systems, also of Calgary.

The contract, valued at \$575,000 (U.S.), says Challenger, also calls for six Chinese engineers to come to Canada to learn the reverse circulation drilling method, making it a transfer of technology deal as well.

Reverse circulation technology, Challenger says, was introduced in Alberta some 25 years ago and has become the most popular method of mineral exploration drilling in the western United States and Canada.

The sale to China, Challenger's first, is for delivery this October. Future sales to the People's Republic "look promising," Challenger spokesmen say.

## Food processors can taste success

A recent trade mission by seven Ontario food processing companies to the eastern Caribbean has generated "significant new sales" in Puerto Rico, Barbados and Trinidad and Tobago.

Jack Riddell, the province's agriculture and food minister, says the mission, part of his ministry's export development program, "far exceeded our expectations."

"Our Ontario products were well received by the major food agents and food distributors in the three market areas."

Participating companies were H.F. Heinz Co. of Leamington; Oetker Ltd. of Mississauga; Shamrock Industries of Norwich; Eric James Co. Ltd. of Leamington; Knight's Appleden Fruit Ltd. of Colborne; Donmar Foods Ltd. of Markham; and W.G. Thompson and Sons Ltd. of Blenheim.

# Guide to Latin American trade fairs/missions

The Latin American region, including Mexico, Central and South America and the Caribbean, holds good promise for a wide variety of Canadian products.

This list highlights some of the key trade fairs and missions External Affairs will be involved in over the next year in that region.

The events are listed chronologically within industry sectors. Dates and locations in some cases are tentative.

For more information on these events or details on how to participate, contact External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5358; or call Info Export.

## General Fairs/Missions

- Health, Housing, Education and Telidon Products Mission to Mexico — April, 1986.
- EXPOSKI — Buenos Aires, Argentina, April 30-May 5, 1986 — Ski equipment, clothing and tourism.
- Hotel Equipment Mission from Cuba — June, 1986.
- FISA 86 — Santiago, Chile, Oct. 29-Nov. 9, 1986 — Fish and food processing equipment, computer software and agro-industry.
- XII International Trade Fair — San Salvador, El Salvador, November, 1986 — Food products, toys, medical and veterinary equipment and supplies, hardware, automotive parts, textiles.
- Building Materials Solo Show — San Juan, Puerto Rico, February, 1987.
- EXPOCOMER 87 — Panama City, Panama, March, 1987 — Auto parts, medical equipment, hardware, sporting goods and food products.

## Agro-Products

- Genetic Material Mission to Mexico — April, 1986.
- Food Services Equipment Mission to Barbados — May, 1986.
- Agriculture Machinery and Equipment Mission from Venezuela — May, 1986.
- Food Products Mission from Guatemala — May, 1986.
- EXPOINTER (Exposicao Internacional

de Animais) — Puerto Alegre, Brazil, August, 1986 — Cattle and livestock.

- FIAGA 86 (International Fair of Agriculture, Cattle, Fish and Feed) — Panama City, Panama, Sept. 18-24, 1986.
- Agro-Industry Mission to Panama — Sept. 21-25, 1986.
- FISA 86 — Santiago, Chile, Oct. 29-Nov. 9, 1986.
- Feria de la Industria Porcina — Valencia, Venezuela, October, 1986 — Swine.
- Feed Grain Mission from Venezuela — October, 1986.
- Pulse Mission to Venezuela and Colombia — October, 1986.
- Dairy Cattle Mission from Ecuador to the Royal Winter Fair in Toronto — Nov. 7-16, 1986.
- Livestock Mission from Caracas, Venezuela — November, 1986.
- Seed Potato Mission from Mexico — July-August, 1986.
- Food Processing, Packaging Equipment Mission from Argentina and Chile — Date not available.

## Energy

- Alternative Energy Equipment Mission to Cuba — April, 1986.
- CON-EXPO 86 (Latin-American Congress on Hydrocarbons) — Buenos Aires, Argentina, May 4-11, 1986 — Oil and gas equipment and services.
- Electrical Equipment Mission to Brazil — June, 1986.
- Bogota International Trade Fair — Bogota, Colombia, July 5-20, 1986 — Oil and gas equipment and services.
- Environmental Equipment Mission from Mexico — September, 1986.
- Oil and Gas Exposition — Rio de Janeiro, Brazil, October, 1986.
- Electrical Equipment Mission to Honduras, Guatemala and Barbados — February, 1987.
- Pollution Control Mission to Brazil — March, 1987.
- Petroleum Equipment Mission from Ecuador, Peru and Colombia — Date not available.

## Fish Products

- Fishing Equipment Catalogue Show —

- Santiago, Chile, July, 1986.
- FIAGA 86 — Panama City, Panama, Sept. 18-24, 1986.
- Fishing Equipment Mission to Mexico and Chile — November, 1986.

## Forest Products

- Forest Harvesting Equipment Mission from Chile — September, 1986.
- Pulp and Paper Machinery Mission from Mexico — September, 1986.

## Hi-Tech/Electronics

- Advanced Technology Mission to Brazil — May 19-28, 1986.
- Electrical/Electronic Mission to Cuba — October, 1986.
- Electronic Industry Suppliers Mission to Puerto Rico — February, 1987.

## Mining

- Canada-Chile Mining Technology Seminar and Solo Show — Santiago, Chile, April 7-11, 1986.
- TECNOMIN 86 — Lima, Peru, Nov. 23-30, 1986.

## Telecommunications/Defence

- Domestic Satellite Application Seminar and Demonstration — Buenos Aires, Argentina, April 5-13, 1986.
- Videotex Mission from Venezuela — May, 1986.
- Computer Software Products and Accessories Catalogue Show — Santiago, Chile, August, 1986.
- Defence Mission from Brazil — September, 1986.
- Data Processing Equipment Mission to Mexico and Chile — November, 1986.
- Defence Products Mission and Seminar — Mexico. Date not available.

## Transportation

- Buyers from Latin America to the Canadian International Automotive Show in Toronto — April 20-22, 1986.
- Transportation Equipment Mission from Cuba — July, 1986.
- Hardware and Auto Products Show — Bridgetown, Barbados, January, 1987.

# Canada had a winning combination at San Juan fair

San Juan — Quality products and attractive displays were the winning combination for Canada's participation in the Hardware/Housewares Show of the Caribbean held earlier this year.

And although facing stiff competition from the U.S., nine Canadian companies attending the Puerto Rican show put on what trade officials described as the most attractive presentation among all of the show's more than 200 participating companies.

Displaying everything from plastic door knobs and tools to wall units, sinks and hinges, the Canadian participants came away not only with on-site sales but with more than

\$1-million in projected 12-month follow-up business.

These estimates, according to trade officials, could be considerably higher since many of the numerous serious inquiries received at the Canadian stand are likely to translate into sales.

Innovative Canadian products highly popular with showgoers included a "power paint roller" — a hand-held roller with a fender-like spatter shield designed to catch excess paint while at the same time protecting the painter.

Another Canadian product in great demand at the show was a solid steel convertible fold-up ladder — can be used as a 45" step ladder,

a 74"-high paint ladder or an 85"-high ranch ladder, or as a work bench — that fits into a large briefcase.

Trade officials are also reporting good potential sales of building products as construction picks up in Puerto Rico — some 25 housing projects have already been approved for the next 18 to 24-month period.

For more information on similar trade opportunities in the Caribbean and Latin America, contact Eveline Kelso at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5359; or call Info Export.

# Export sourcing system planned for Food Pacific

Continued from Page One

The show, which runs concurrent to, and in the heart of, Expo '86, will feature a wide selection of Canadian products ranging from fish and seafood to meat and poultry, fruits and vegetables, dairy products, canned and dried foods, frozen foods, bakery products and rice and pasta.

Beverages and specialty foods to be displayed will include wines, beers and spirits, tea, coffee, non-alcoholic drinks, juices, confectionery and chocolate, condiments and spices and health foods.

Food and beverage buyers and retailers expected at the show range from chains, supermarkets and co-ops to independent grocers, specialty shops, hotels, restaurants, caterers — including airlines — institutional buyers — hospitals, armed forces — as well as wholesalers, importers and exporters.

Hosted by the government of B.C. in co-

## Gourmet double-header

# Two food shows worth savoring

New York — Here's your chance to take in a gourmet double-header next fall.

The New York Gourmet Food and Beverage Show and the New York Gourmet Products and Tabletop Show are to be held simultaneously at the Jacob K. Javits Convention Center Nov. 2-4.

In addition to specialty food buyers and retailers from the huge New York marketplace as well as the Northeastern and Mid-Atlantic states, participants will have a chance to sell to a growing audience of gift and gourmet retailers.

Billed as the best housewares industry marketplace on the East Coast, the shows will feature an upscale product mix including the latest ware in tabletop and gourmet food products.

Buyers expected will include trend-setting cookware stores, catalogue houses and import-export firms looking for new products ranging from bakeware and small electric appliances to contemporary cutlery, cookware and tabletop merchandise.

And as the International Hotel, Motel and Restaurant Show will be staged in New York



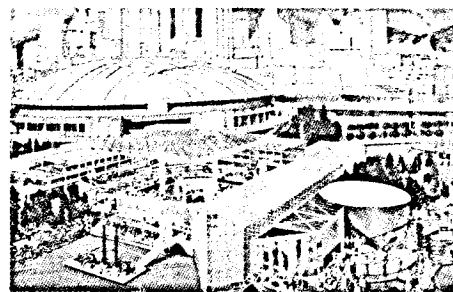
## Food Pacific '86

operation with the government of Canada, the show has already been assured the participation of some 20 countries.

External Affairs will also be operating an export sourcing centre at FOOD PACIFIC, designed to help foreign buyers quickly establish contact with firms from across Canada.

The centre will have a computerized directory of Canadian firms categorized by products available for export.

Information on participation in FOOD PACIFIC '86 can be obtained by contacting show organizers in Richmond, B.C. Tel: (604) 276-2277. Telex: FOODPC 86VCR04-357817.



B.C. Place Stadium, in the heart of downtown Vancouver, will be site of Food Pacific '86

## Records tumble as 'Team Canada' tackles Munich

Munich — Canada's 'national team' came up with its best showing in three years at a recent sporting goods fair in this West German city.

The largest trade show of its kind, ISPO (Spring) 86 attracted more than 1,000 exhibitors, including 29 Canadian companies — five of them participating for the first time, from 33 countries. The fair attracted more than 34,000 trade visitors, some 40 per cent of whom were from outside Germany.

Displaying a wide range of winter sporting goods — from snowshoes and skis to skate sharpeners, hockey clothes and gymnastic equipment — the Canadian products were a big hit with international buyers. They also recorded on-site sales of more than \$5.7-million with a further \$17-million expected over the next 12 months.

The ongoing popularity of Canadian sporting goods on international markets was further demonstrated with the appointment at the show of 37 agents and distributors in countries throughout the world, with another 14 under negotiation.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.



at the same time — it is expected to attract influential buyers from around the world — participants at the gourmet shows will be afforded even greater product exposure.

Show dates also coincide with Tabletop Week held in New York's permanent showrooms the first week of November.

For more information on the shows or details on how to participate, contact directly the organizers, George Little Management, Inc., 1902 Van Ness Ave., San Francisco, CA 94109. Tel: (415) 474-2300. Telex: 9103722344.

# Canada's oil patch readies major export show

Calgary — Canada's oil capital is gearing up for this country's largest industrial exhibition, in late spring.

The June 10-12 National Petroleum Show, to be held in the Calgary Stampede Park, is expected to attract more than 1,000 exhibitors and some 40,000 oil and gas industry representatives, including External Affairs and Alberta-sponsored missions from various countries around the world.

This will give Canadian exhibitors and participants an excellent opportunity for promoting products and services with company representatives from virtually every region of the globe.

According to trade officials, international visitor delegates to the show will be coming from such countries as the People's Republic of China, the Soviet Union, India, Pakistan; ASEAN member countries; Latin America and the Caribbean; as well as Europe.

Sponsored by the Petroleum Society of the Canadian Institute of Mining and Metallurgy and endorsed by the Petroleum Services Association of Canada, this 10th biennial show will feature a number of conferences and seminars.

In addition to a marketing conference on exports markets — Finding and Financing — meetings will focus on such topics as technology and investment — keys to resource

development; advances in the petroleum recovery and upgrading technique.

The show will also host an update seminar on Beaufort development as well as a meeting of the Canadian Gas Processors' Association.

Exhibits will include a wide range of oil and gas exploration and production equipment and services, from drilling to pipelines, pumps, vehicles and seismic equipment.

For more information of the show or details on how to participate, contact directly show organizers Joyce Parsons or Judy Hurd in Don Mills, Ontario, Tel: (416) 445-6641, Telex: 06-966612; or Ward Brandow or Nancy Gagnon in Calgary, Alberta, Tel: (403) 269-3161, Telex: 03-822845.

**Trade Digest**

**Non-stop to Shanghai**

Direct weekly flights between Vancouver and Shanghai — the latter chosen for its commercial importance — will begin April 29, Canadian Pacific Air Lines Ltd. has announced. The 11½-hour non-stop service is designed, among other things, "to build Vancouver into a Pacific Rim hub," says Ted Shetzen, vice-president, marketing and planning. The planned flight schedule also means CPA will be able to offer European, and some South American and U.S. travellers, the fastest connection to China. The only other non-stop flight from North America to the People's Republic is a 13-hour service out of San Francisco to Shanghai, operated by CAAC, the Chinese airline.

**Thailand sale secures jobs**

About 1,370 person-years of employment are expected to be generated or maintained through a financial support package of \$38-million to Combustion Engineering of Canada Inc. from the Export Development Corp. to support a sale to Thailand. The sale by the Ottawa company involves the supply of a lignite-fired boiler plant, related equipment, services and spare parts to the Electricity Generating Authority of Thailand in Bangkok for Unit 8 of the Mae Moh power plant. Combustion Engineering earlier won contracts to supply units 4 to 7 of the project.

**58 ways to export**

Steps designed to help small and medium-size companies export successfully are detailed in *58 Ways of Exporting*, a booklet produced and published by Price Waterhouse in cooperation with Les Affaires and the Ministère du Commerce extérieur, Québec. For copies or information on cost, contact Editions Agence D'Arc, 6872 Jarry St. East, Montreal, Québec H1P 3C1. Tel: (514) 321-0241.

**New container service opens**

Canadian companies exporting to Italy and Spain now have a new container line service at their disposal. The new shipping line service, linking those two countries with Montreal, stems from an agreement between Italia di Navigazione and Compania Trasatlantica Espanola and Canada Maritime Agencies Ltd. of Montreal. The service will operate with two vessels, Canmar Venture and San Lorenzo.

**EDC backing Mexican sales**

*Continued from Page One*

year exported \$391-million worth of goods and services to Mexico — the delegation also announced the signing of three new lines of credit by the Export Development Corporation (EDC) with Mexican commercial banks.

These lines of credit, totalling \$30-million (U.S.) — and which are available to Canadian companies exporting to Mexico — bring to \$100-million (U.S.) the financial support available through the EDC for Canadian firms exporting goods and services to that country.

EDC lines of credit are a special kind of financing service under which the Crown

**Quality the recipe for sales success**

*Continued from Page One*

compete with the Asiatic manufacturers who target the lower end of the market," Leunes says.

Tannereye's first export order came from the U.S. in 1978, where agents dealt mainly in the northeast. Since then, the company has constantly attended trade shows — about five a year — in the U.S., Asia and Europe.

Leunes emphasized that the design and quality factors are never to be underestimated: Tannereye remains competitive in the plastic frames market because of its quality and design advantages and pays close attention to "how the glasses fit on your face."

Tannereye now employs 150 people in Prince Edward Island but does not aim its production at the Canadian domestic market. Rather, Tannereye prefers to retain its duty-free status as an exporter by aiming the vast majority of its PEI-based optical products toward overseas markets.

As well, Leunes underlined that the quality of the optical products Tannereye is making, is "not always found in the average store," and that there is not enough business in Canada at the upper end of the optical market to justify the company entering it competitively.

Tannereye used some export-development money provided by the federal government, and has used Canadian trade missions, particularly in Japan, as "extremely useful" beach-heads in complicated foreign markets.

As for the future, Tannereye expects to keep ahead of the competition by introducing new product lines and by diversifying its products.

corporation lends money to banks or financial institutions in other countries for lending to buyers of Canadian goods and services. The benefit is that transactions can be made quickly since rates and terms have been decided at the time of signing the lines of credit.

One Canadian company that received the most recent EDC line of credit, valued at \$233,322, is Bailey Controls, a division of Babcock and Wilcox Industries Ltd., of Burlington, Ont.

Through that financial sales support, Bailey will supply spare parts and flame detection systems for boilers to the Comision Federal de Electricidad of Mexico.

Canadian companies interested in utilizing the latest \$30-million (U.S.) lines of credit should contact the EDC office in their area.

**Tapping multiculturalism**

Canada's multicultural resources as capital tools in the international marketplace will be the message at a "Multiculturalism Means Business" conference in Toronto next month. Slated for April 11-12 at the Metro Toronto Convention Centre, the conference will focus on ways to use Canada's multicultural resources to achieve economic goals. Speakers include Prime Minister Mulroney; Multiculturalism Minister Otto Jelinek; John Bulloch, President of the Canadian Federation of Independent Business; Canadex President Vanessa Tourangeau; Canadian Chamber of Commerce President Roger Hamel; and Dr. Nancy Adler, Associate Professor, McGill University. For registration and fee information call: 1-819-997-7060.

**Did we miss you?**

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

**Canada**

2A1  
EA  
C16F  
N.4#C  
DOCS c.3

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada VOL. 4 N° 6 LE 24 MARS 1986

## Food Pacific '86 Le Canada accueillera à sa 'table' le monde entier

Le Canada commence déjà à faire reluire toute sa batterie de cuisine en attendant d'accueillir cet été l'un des plus importants salons internationaux des aliments et des boissons.

Cet événement d'envergure mondiale, le FOOD PACIFIC 86, aura lieu du 29 août au 2 septembre à Vancouver, porte de l'Orient.

Plus précisément, ce salon réservé aux spécialistes du secteur se tiendra à B.C. Place Stadium, en plein cœur de l'emplacement d'EXPO 86 où seront représentés du 2 mai au 13 octobre 80 pays, avec pour la première fois en Amérique du Nord une participation simultanée des États-Unis, de l'U.R.S.S. et de la République populaire de Chine.

Bien que FOOD PACIFIC 86 vise surtout les pays en bordure du Pacifique (dont le marché de l'alimentation, évalué à 139 milliards de dollars par an, connaît la croissance la plus rapide au monde), on attend également des exposants et des acheteurs d'autres régions du globe, notamment d'Europe et d'Afrique.

Avec plus de 2 milliards de consommateurs, la production de produits alimentaires dans les pays en bordure du Pacifique dépassait 1,7 billion de tonnes en 1984, ce qui comprend la production des É.-U., du Mexique, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, et même l'Australie et la Chine.

Seulement dans le sud et l'est de l'Asie,

## Un petit exportateur et sa 'monture'

Une petite entreprise de l'Île-du-Prince-Édouard peut-elle aspirer à devenir l'un des exportateurs les plus innovateurs au monde?

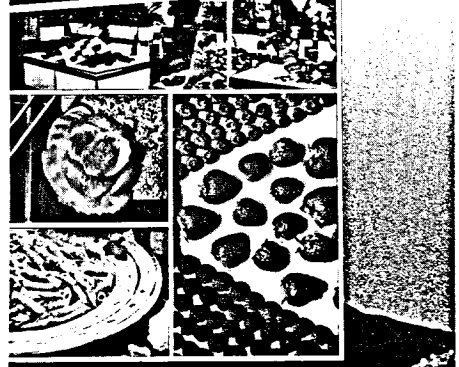
C'est exactement ce qu'est en voie de prouver la Tannereye Ltd., de Charlottetown, qui exporte avec succès des mon-

### Un janvier record

Les exportateurs canadiens ont battu de nouveaux records en janvier grâce à des ventes de près de 11 milliards de dollars, soit une augmentation de 6,9%. Cet exploit s'attribue en grande partie aux ventes accrues, s'élevant à 8,4 milliards de dollars, vers les États-Unis.

## Food Pacific '86 Canada's International Trade Show on Food

**Come to Vancouver and Taste the World.**



B.C. Place Stadium, Vancouver, Canada  
Aug. 29 - Sept. 2, 1986

l'expansion rapide de l'économie crée une nouvelle demande en aliments et boissons et, par conséquent, de nouveaux débouchés pour les sociétés canadiennes.

On verra au salon une vaste sélection de produits canadiens, allant des poissons et

(Voir page 5: Vancouver.)

tures de lunettes et des verres fumés en Asie et en Europe occidentale.

Fondée il y a une dizaine d'années par M. Peter Leunes, la Tannereye fut la première à lancer sur le marché des montures en cuir, ce qui ouvrit les débouchés à l'exportation.

Comme l'indique M. Leunes, le marché des lunettes était mûr pour des produits innovateurs. Mais comme d'autres pays fabriquent maintenant des montures en cuir, son entreprise doit sans cesse devancer la concurrence sur le plan de l'invention technique.

Sa compagnie cherche ainsi beaucoup plus à surpasser la concurrence française

(Voir page 6: Pour exporter.)

**Guide des débouchés en Amérique latine**  
Page 4  
OTTAWA

## Nouvel appui à l'exportation au Mexique

Malgré la situation économique difficile du Mexique, aggravée par le tremblement de terre de Mexico et la chute récente du prix international du pétrole, les initiatives de stimulation du commerce canado-mexicain demeurent une priorité.

L'accroissement des échanges commerciaux et coopératifs était à l'ordre du jour à Mexico au début du mois, alors que le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, co-présidait la sixième réunion du Comité mixte canado-mexicain.

Selon les membres de la délégation canadienne, les secteurs se prêtant le plus à un resserrement des liens commerciaux et coopératifs comprennent l'énergie, l'agriculture, le tourisme, la foresterie, l'investissement, l'entreprise conjointe et le transfert de technologie.

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent au marché mexicain pourraient également trouver des débouchés dans les domaines de l'équipement ferroviaire, du transport urbain, des télécommunications,

(Voir page 6: Lignes.)

**DANS CE NUMÉRO:**

- Les gourmets seront à l'honneur au salon des aliments fins et des articles de table, à New York ..... 5
- La Thaïlande: un marché féroce mais plein de débouchés ..... 2
- Une conférence internationale prévue sur le GATT ..... 3
- Les 'bricoleurs' canadiens sont dans le vent aux îles ..... 4

**Marchés mondiaux**

**Nouvelle-Zélande** — Le gouvernement néo-zélandais vient d'annoncer un appel d'offres visant 50 blocs de permis pétroliers pour le gisement maritime de Taranaki. Il étudiera les demandes reçues jusqu'au 30 mai. Les permis seront accordés à ceux qui présenteront le meilleur programme de travail à l'égard d'un bloc de permis. Pour obtenir les détails de la nouvelle politique d'exploration et de l'offre des blocs de permis, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Wellington (Nouvelle-Zélande), télex: (code de destination 74) 3577, indicatif (DOMCAN NZ 3577), ou encore communiquer avec B.J. Fowke ou M.G. Strachan, Oil and Gas Div., Ministry of Energy, Wellington, Nouvelle-Zélande. Télex: NZ 31488, indicatif (ENMIN).

**Égypte** — Les fabricants des pays membres du Fonds international de développement agricole, qui finance le projet agricole de la région de Minièh, sont invités à participer à un appel d'offres visant la construction et la fourniture d'équipement pour une usine d'aliments non-traditionnels pour animaux, d'une capacité nominale de 7 tonnes-heure. Les soumissions doivent être présentées au plus tard le 17 mai. On peut obtenir les détails et les documents complets de l'appel d'offres (frais de 303 \$ US) en communiquant avec l'ambassade du Canada au Caire (Égypte). Télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN)

**Mauritanie** — La Société nationale du développement rural, qui relève du ministère du Développement rural de Mauritanie, vient de lancer un appel d'offres international en vue de retenir les services d'ingénieurs-conseils pour la surveillance et le contrôle de la construction de réseaux tertiaires d'irrigation et de drainage et les travaux connexes. Les ingénieurs-conseils devront également s'occuper du lotissement de terrains de superficies d'au moins 1400 hectares, adjacents au projet Gorgol Noir. Les soumissions doivent être présentées au plus tard le 15 avril. On peut se procurer les documents complets en communiquant avec le ministère mauritanien du Développement rural, télex: 807 MTN.

**Jordanie** — La Jordan Valley Authority vient de lancer un appel d'offres visant la fourniture, la livraison et l'installation de matériel informatique et des logiciels d'exploitation connexes. L'équipement requis comprend une unité centrale de traitement, un système à bande magnétique, des écrans, des imprimantes à caractères arabes et romains (vitesse de 300 et 600 lignes par minute), 15 bandes magnétiques et 300 disquettes souples. La mission canadienne peut transmettre les documents complets de l'appel d'offres à des frais de 320 \$. Les soumissions doivent être reçues avant le 20 avril. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie). Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Le marché thaïlandais: féroce mais plein de possibilités**

Même les gens d'affaires les plus aguerris trouvent la concurrence féroce en Thaïlande.

Mais selon nos délégués commerciaux et un nouveau guide de commercialisation, ce marché présente toujours d'intéressants débouchés pour nos exportateurs.

D'après le guide que vient de publier la Banque royale, les Canadiens tentés par ce marché devront d'abord affronter la concurrence des Américains et des Japonais, les deux premiers partenaires commerciaux de la Thaïlande.

Néanmoins, malgré ce climat difficile, les échanges commerciaux entre le Canada et la Thaïlande représentaient l'an dernier plus de 235 millions de dollars, avec un surplus de 18 millions en faveur du Canada.

Ces liens commerciaux en pleine croissance ont été soulignés le mois dernier lors d'une visite du ministre canadien du Commerce extérieur, M. James Kelleher.

Ses initiatives ont donné un coup de pouce à nos exportateurs, mais le guide de la Banque royale contient d'autres suggestions pour mieux affronter la concurrence.

On y conseille notamment d'assurer un suivi efficace des petites commandes, d'adapter les produits aux besoins locaux, d'assurer le service après-vente et la disponibilité de pièces de rechange et d'offrir un prix et une qualité conformes aux attentes de l'acheteur thaïlandais.

Ce guide souligne également qu'il est courant de passer par un agent d'importation pour vendre un produit en Thaïlande et que le prix est un facteur déterminant, surtout pour les produits de consommation et les appareils ménagers. La qualité compte également,

**L'Australie, pays des grands débouchés**

L'Australie a depuis longtemps la réputation d'offrir d'immenses débouchés.

Les sociétés canadiennes qui songent à y exporter ou à y investir ont de bonnes chances de découvrir que cette réputation est bien fondée.

Elles découvriront également dans *The Australian Business and Investment Guide 1986* des renseignements détaillés et complets sur les possibilités d'investissement, sous forme de capitaux, d'entreprise, de compétences et de technologie, particulièrement intéressantes pour ceux qui ne craignent pas les nouvelles façons d'aborder les affaires.

Ce guide de 516 pages qui, selon un délégué commercial, représente une encyclopédie miniature sur le commerce et l'investissement en Australie, aborde à peu près tous les sujets d'intérêt pour un investisseur ou un exportateur tenté par le marché australien.

De plus, investir en Australie peut ouvrir des portes sur les marchés de la Corée du Sud, de la Chine et des autres pays de l'Asie-Pacifique, la zone économique du monde qui

mais après les facteurs de prix et de crédit.

Dans le cadre du cinquième plan quinquennal de la Thaïlande (1982-1986), les débouchés les plus intéressants pour les exportateurs se trouvent dans le transfert technologique, les produits agricoles et les produits de base, notamment sur le plan de l'équipement de transformation et d'emballage, les minéraux, les métaux et les céramiques, les produits chimiques (le pétrole brut et les produits pétroliers représentent quelque 24 % des importations de marchandises de la Thaïlande) et l'équipement électrique et mécanique.

Le plan quinquennal de la Thaïlande désigne également des secteurs prioritaires pour l'investissement étranger. Selon le guide, il existe d'excellentes possibilités d'investissement et de commercialisation dans les secteurs de l'agro-alimentaire et de la transformation des aliments, ainsi que dans les procédés industriels ayant recours au gaz naturel.

D'autres débouchés se manifestent dans les projets de production de carburants synthétiques et les projets de remplacement du pétrole et autres du même domaine.

Le guide du marché de Thaïlande fait partie d'une série de 13 guides de la Banque royale, qui abordent toutes sortes de marchés, de l'Australie au Venezuela. On peut s'en procurer un exemplaire à n'importe quel centre international de la Banque royale au Canada.

Pour en savoir plus long sur le commerce entre le Canada et la Thaïlande, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7662; ou appeler le centre Info-Export.

affiche la croissance la plus rapide.

Plusieurs secteurs offrent d'excellents débouchés en Australie aux investisseurs étrangers munis de compétences spéciales, en particulier: • dans les secteurs professionnels et de services; • dans l'équipement médical; • dans le tourisme et les secteurs connexes; • dans la technologie de pointe et l'informatique, en particulier dans le domaine des micro-ordinateurs en réseau; • dans les transports, particulièrement ferroviaire, et tous les domaines connexes qui figurent parmi les priorités d'investissement; • dans les loisirs.

Le guide, qui sera mis à jour annuellement, contient également d'autres renseignements sur l'Australie, son système juridique et fiscal et un répertoire commercial sur 21 secteurs, allant de l'agriculture au transport.

Pour se procurer *The Australian Business and Investment Guide 1986* (prix: 91 \$), communiquer avec M<sup>me</sup> Judith Carruthers, Éditions Renouf d'Ottawa, en composant sans frais le 1-800-267-4164.

# Conférence sur les prochaines négociations du GATT

Toronto sera l'hôte d'une importante conférence internationale sur la prochaine série de négociations commerciales multilatérales, probablement la dernière du siècle.

Le Conseil canadien pour le commerce international présentera cette conférence le 23 avril au Harbour Castle Hilton Hotel, à l'occasion de son congrès annuel.

Les cadres supérieurs et hauts fonctionnaires présents pourront en apprendre plus long sur la position du secrétariat du GATT,

## Percée en Chine

Une première vente en République populaire de Chine, soit un contrat de plus d'un demi-million de dollars et un accord de transfert de technologie: tel est le palmarès des plus intéressants pour une entreprise de Calgary (Alberta).

Après plusieurs visites en Chine, la Challenger International Services Ltd. a signé en décembre un contrat avec la China National Machinery Import & Export Corp., en vertu duquel la société canadienne fournira une plate-forme de forage minier à circulation inversée de modèle CSR 1000, fabriquée par la Drill Systems, également de Calgary.

Selon la Challenger, ce contrat, d'une valeur d'environ 575 000 \$ US, prévoit également la venue au Canada de 6 ingénieurs chinois pour apprendre la méthode de forage à circulation inversée, dans le cadre du volet de transfert de technologie du contrat.

La Challenger a précisé que la technologie du forage à circulation inversée a fait son apparition en Alberta il y a environ vingt-cinq ans, pour devenir la méthode de forage exploratoire la plus répandue dans l'ouest canadien et américain.

Ce contrat avec la Chine, le premier pour Challenger, prévoit la livraison de l'équipement en octobre. En outre, les perspectives de nouvelles ventes sur ce marché semblent prometteuses pour la société albertaine.

## Consultations à venir avec la Roumanie

La 12<sup>e</sup> réunion de la Commission gouvernementale mixte canado-roumaine pour la promotion du commerce et de la coopération économique a été reportée aux 9 à 11 avril, à Ottawa.

Le ministre et secrétaire d'État du ministère roumain du commerce extérieur et de la coopération économique internationale, M. Alexandru Rosu, dirigera la délégation roumaine.

Après les rencontres gouvernementales, une importante délégation commerciale parrainée par la Chambre de commerce de Roumanie rencontrera à Montréal, les 14 et 15 avril, le Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est (C.C.C.E.E.) pour annoncer conjointement la mise sur pied d'un Conseil du commerce canado-roumain.

Pour plus de détails sur ce nouveau conseil, communiquer avec le directeur du C.C.C.E.E., M. Peter Egyed, Chambre de commerce du Canada à Ottawa, au (613) 238-4000.

celles du Japon, de la Communauté économique européenne et du Brésil, les intérêts américains en vue d'une nouvelle série de négociations du GATT et les intérêts du secteur privé canadien.

De plus, l'ambassadeur du Canada aux négociations commerciales multilatérales, M<sup>me</sup> Sylvia Ostry, livrera un exposé.

Le Conseil canadien pour le commerce international regroupe 100 sociétés canadiennes actives sur la scène mondiale, qui

## Mission québécoise prévue pour la Chine

Le ministère québécois du Commerce extérieur et le Centre de commerce mondial de Montréal organisent une mission commerciale qui se rendra en Chine en septembre.

Les sociétés désireuses de rencontrer des représentants de plusieurs secteurs de l'industrie chinoise en technologie de pointe sont invitées à se joindre à cette mission.

Les principaux secteurs visés comprennent l'agriculture, le traitement et l'emballage des aliments, le traitement et l'utilisation des déchets organiques, les textiles, l'électronique, la biotechnologie, les matériaux de construction et l'informatique.

Cette mission est le résultat de la signature en novembre dernier d'un accord de coopération économique entre le Centre de commerce mondial de Montréal et le Centre d'échange scientifique et technique de Chine.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Jean-René Scheffer, au (514) 288-8048.

## Les exportations créent des emplois

Selon un porte-parole de la Babcock & Wilcox Canada Ltd., la signature du plus important contrat de l'histoire de cette entreprise pourrait créer quelques centaines d'emplois.

La société de Cambridge (Ont.) vient de vendre 4 centrales de 350 MW, alimentées au charbon, d'une valeur de 200 millions de dollars, à la Huaneng International Power Development Co., un organisme responsable d'achats pour la République populaire de Chine.

La Babcock & Wilcox avait joint ses forces avec la General Electric Co. des États-Unis et Ansaldo SPA d'Italie pour décrocher ce contrat convoité par 10 autres consortiums, formés notamment au Japon, en Europe et en Amérique du Nord.

## La CAE 'simule' aux États-Unis

La CAE Electronique Ltée, de Saint-Laurent, a obtenu de la USAir un contrat de 8,5 millions de dollars (US) pour la mise au point et la fabrication d'un simulateur de vol et d'un système d'entraînement pour la Fokker-100, avion de transport à réaction. La livraison est prévue pour le printemps de 1988.

désirent communiquer au gouvernement les positions de l'entreprise canadienne sur les questions internationales et représenter les intérêts des milieux des affaires canadiens dans les organismes commerciaux internationaux.

On peut obtenir plus de détails sur les frais d'inscription et la participation en communiquant avec M<sup>me</sup> Martha Laurendeau, Conseil canadien pour le commerce international, 1630-1080, côte du Beaver Hall, Montréal H2Z 1T2. Tél.: (514) 866-4334.

## Cours d'exportation

Beaucoup de gens veulent se lancer dans l'exportation, mais bien peu savent comment s'y prendre.

C'est ici qu'entre en jeu le Humber College d'Etobicoke (Ont.), qui présentera à partir de mai deux cours sur l'exportation.

Ces cours offerts un soir par semaine, pendant six semaines, abordent divers aspects de l'exportation.

Le premier offre une introduction au système douanier canadien, en étudiant la Loi sur les douanes, le Tarif douanier, la Loi sur l'accise, les documents pour l'exportation des marchandises, les droits spéciaux et la tenue de registres.

Le deuxième cours, qui porte sur les aspects pratiques de l'exportation et du commerce international, traite des formes d'exportation, des risques, du contact avec des acheteurs étrangers, du commerce de compensation et des tendances récentes de la commercialisation internationale.

Les frais d'inscription s'élèvent à 46 \$ par cours.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Carrie Andrews, Program Manager, Centre for Continuous Learning, Humber College, 205 Humber College Blvd., Etobicoke (Ont.) M9W 5L7. Tél.: (416) 675-3111, poste 4271.

## Voyage appétissant dans les Antilles

Sept sociétés ontariennes du secteur de la transformation des aliments reviennent d'une mission commerciale dans les Antilles.

Selon le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario, M. Jack Riddell, elles ont réalisé de nouvelles ventes considérables à Porto Rico, aux Barbades et à la Trinité et Tobago.

Aux dires du Ministre, les résultats de cette mission, organisée dans le cadre du programme d'expansion des exportations de son ministère, ont surpassé toutes les attentes, les principaux agents et distributeurs de produits alimentaires sur ces trois marchés ayant très bien accueilli les produits ontariens.

La mission commerciale regroupait des représentants des sociétés H.F. Heinz Co. (Leamington), Oetker Ltd. (Mississauga), Shamrock Industries (Norwich), Eric James Co. Ltd. (Leamington), Knight's Appleden Fruit Ltd. (Colborne), Donmar Foods Ltd. (Markham) et W.G. Thompson and Sons Ltd. (Blenheim).

# Foires et missions en Amérique latine

La région de l'Amérique latine, qui englobe le Mexique, l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud et les Antilles, offre des débouchés prometteurs pour une foule de produits canadiens.

La liste qui suit indique certaines des expositions et des missions importantes auxquelles participera le ministère des Affaires extérieures au cours des douze prochains mois dans cette région.

Les événements sont en ordre chronologique par secteur industriel, la date et l'endroit restant à confirmer dans certains cas.

Pour plus de détails sur ces événements ou la façon d'y participer, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5358; ou appeler le centre Info-Export.

## Missions et salons généraux

- Mission commerciale du Mexique — Avril 1986 — Produits de santé, logement, éducation et Télécom.
- EXPOSKI — Buenos Aires (Argentine), du 30 avril au 5 mai 1986 — Matériel et vêtements de ski, tourisme.
- Mission d'acheteurs de Cuba — Juin 1986 — Équipement hôtelier.
- FISA 86 — Santiago (Chili), du 29 octobre au 9 novembre 1986 — Équipement de transformation du poisson et des aliments, logiciels et agro-alimentaire.
- XII<sup>e</sup> salon commercial international — San Salvador (Salvador), novembre 1986 — Produits alimentaires, jouets, équipement et fournitures vétérinaires et médicaux, quincaillerie, pièces d'automobile, textile.
- Exposition solo de matériaux de construction — San Juan (Porto Rico), février 1987.
- EXPOCOMER 87 — Panama City (Panama), mars 1987 — Pièces d'automobile, équipement médical, quincaillerie, articles de sport et produits alimentaires.

## Agro-alimentaire

- Mission de matériel génétique au Mexique — Avril 1986.
- Mission d'équipement des services alimentaires aux Barbades — Mai 1986.
- Mission d'acheteurs de machines agricoles du Venezuela — Mai 1986.
- Mission d'acheteurs de produits alimentaires du Guatemala — Mai 1986.

- EXPOINTER (Exposicao Internacional de Animais) — Puerto Alegre (Brésil), août 1986 — Bétail.
- FIAGA 86 — Panama City (Panama), du 18 au 24 septembre 1986 — Agriculture, bétail, poisson et aliments pour animaux.
- Mission de l'agro-alimentaire à Panama — Du 21 au 25 septembre 1986.
- FISA 86 — Santiago (Chili), du 29 octobre au 9 novembre 1986.
- Feria de la Industria Porcina — Valencia (Venezuela), octobre 1986 — Porc.
- Mission d'acheteurs de céréales fourragères du Venezuela — Octobre 1986.
- Mission de légumineuses au Venezuela et en Colombie — Octobre 1986.
- Mission d'acheteurs de bétail laitier de l'Équateur au Royal Winter Fair de Toronto — Du 7 au 16 novembre 1986.
- Mission d'acheteurs de bétail de Caracas (Venezuela) — Novembre 1986.
- Mission d'acheteurs de pommes de terre de semence du Mexique — Juillet-août 1986.
- Mission d'acheteurs d'équipement de transformation et d'emballage des aliments d'Argentine et du Chili — Date à déterminer.

## Électronique, haute technologie

- Mission de technologie de pointe au Brésil — Du 19 au 28 mai 1986.
- Mission d'électricité et d'électronique à Cuba — Octobre 1986.
- Mission de fournisseurs de l'industrie électronique à Porto Rico — Février 1987.

## Énergie

- Mission d'équipement de sources d'énergie de rechange à Cuba — Avril 1986.
- CON-EXPO 86 — Buenos Aires (Argentine), du 4 au 11 mai 1986 — Équipement et services pour le pétrole et le gaz.
- Mission d'équipement électrique au Brésil — Juin 1986.
- Salon international de Bogota — Bogota (Colombie), du 5 au 20 juillet 1986 — Équipement et services pour le pétrole et le gaz.
- Mission d'acheteurs d'équipement environnemental du Mexique — Septembre 1986.
- Exposition du pétrole et du gaz — Rio de

Janeiro (Brésil), octobre 1986.

- Mission d'équipement électrique au Honduras, au Guatemala et aux Barbades — Février 1987.
- Mission de contrôle de la pollution au Brésil — Mars 1987.
- Mission d'acheteurs d'équipement pétrolier de l'Équateur, du Pérou et de Colombie — Date à déterminer.

## Mines

- Exposition solo et colloque Canada-Chili sur la technologie minière — Santiago (Chili), du 7 au 11 avril 1986.
- TECNOMIN 86 — Lima (Pérou), du 23 au 30 novembre 1986.

## Pêches

- Salon de l'équipement de pêche — Santiago (Chili), juillet 1986.
- FIAGA 86 — Panama City (Panama), du 18 au 24 septembre 1986.
- Mission d'équipement de pêche au Mexique et au Chili — Novembre 1986.

## Produits forestiers

- Mission d'acheteurs d'équipement d'exploitation forestière du Chili — Septembre 1986.
- Mission d'acheteurs de machines pour pâtes et papiers du Mexique — Septembre 1986.

## Télécommunications et défense

- Colloque et démonstrations sur les utilisations internes des satellites — Buenos Aires (Argentine), du 5 au 13 avril 1986.
- Mission d'acheteurs de vidéotex du Venezuela — Mai 1986.
- Salon des produits et accessoires de logiciel — Santiago (Chili), août 1986.
- Mission d'acheteurs de produits de défense du Brésil — Septembre 1986.
- Mission de matériel informatique au Mexique et au Chili — Novembre 1986.
- Mission de matériel informatique au Mexique et au Chili — Novembre 1986.

## Transports

- Acheteurs d'Amérique latine au salon international de l'automobile de Toronto — Du 20 au 22 avril 1986.
- Mission d'acheteurs de matériel de transport de Cuba — Juillet 1986.
- Salon de la quincaillerie et des produits de l'automobile — Bridgetown (Barbades), janvier 1987.

# Les 'bricoleurs' canadiens sont dans le vent

**San Juan** — Des produits de qualité et une présentation attrayante ont assuré le succès des sociétés canadiennes qui participaient au salon de la quincaillerie et des articles ménagers des Antilles, qui avait lieu en début d'année.

Malgré la vive concurrence américaine, les 9 entreprises canadiennes représentées au salon portoricain avaient le kiosque le plus attrayant des quelque 200 sociétés.

Avec des produits comme des poignées de porte en plastique, des outils, des unités murales, des lavabos et des charnières, les participants canadiens ont réalisé des ventes

sur place de près de 8000 \$ et prévoient des commandes de plus d'un million au cours des douze prochains mois.

Ces attentes pourraient même être surpassées, compte tenu des nombreuses demandes de renseignements sérieuses reçues au salon.

Les visiteurs au kiosque canadien ont été particulièrement impressionnés par des produits innovateurs, notamment le rouleau à peinture avec un écran qui retient l'excédent de peinture tout en protégeant le peintre des éclaboussures; et un escabeau pliant en acier qui se transforme en escabeau de 45 pouces, en échelle de 74 ou 85 pouces, ou encore en

établi et qui, une fois plié, se range dans une valise.

Nos délégués commerciaux estiment également que les perspectives sont intéressantes dans le secteur des matériaux de construction, avec une reprise de la construction à Porto Rico.

Pour de plus amples renseignements sur des débouchés similaires dans les Antilles et en Amérique latine, communiquer avec M<sup>me</sup> Eveline Kelso, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5359; ou appeler le centre Info-Export.



# Vancouver sera doté d'un centre informatisé à l'exportation

(Suite de la première page.)

fruits de mer aux fruits et légumes, en passant par la viande et la volaille, les produits laitiers, les aliments séchés, congelés et en conserve, les produits de boulangerie et le riz et les pâtes alimentaires.

On trouvera également parmi les boissons et les spécialités culinaires des vins, des bières et des spiritueux, du thé, du café, des boissons non-alcoolisées, des jus, des pâtisseries et du chocolat, des condiments, des épices et des aliments naturels.

Les acheteurs et détaillants du secteur des aliments et boissons attendus au salon comprendront des représentants de chaînes, de supermarchés, de coopératives et d'épiciers indépendants, de boutiques spécialisées, d'hôtels, de restaurants, de traiteurs (y compris ceux des lignes aériennes), d'institutions comme les hôpitaux et les forces armées, ainsi que des grossistes, des importateurs et des exportateurs.

### Des salons doubles

## Les gourmets seront à l'honneur

**New York** — Si le marché de la métropole américaine aiguise votre appétit, vous aurez l'occasion l'automne prochain de participer à deux salons destinés aux gourmets.

Le New York Gourmet Food and Beverage Show et le New York Gourmet Products and Tabletop Show seront présentés simultanément au Jacob K. Javits Convention Center, du 2 au 4 novembre.

Ces salons attirent les acheteurs et les détaillants de produits alimentaires spéciaux de l'énorme marché new-yorkais et des États de la côte Atlantique, avec un nombre croissant de détaillants de cadeaux et d'aliments fins.

Cet événement a la réputation d'être le meilleur du genre sur la côte est, les produits exposés représentant le haut de gamme du secteur, notamment les dernières nouveautés dans les aliments fins et les articles de table.

Les acheteurs attendus comprennent les représentants de boutiques réputées d'articles de cuisine, d'entreprises de vente par catalogue et de maisons de commerce à la recherche de nouveautés comme des plats de cuisson, de petits appareils ménagers, des ustensiles modernes et des articles de table.

Comme New York accueille au même

## Une exposition canadienne s'en vient à pleins gaz

**Calgary** — La capitale canadienne du pétrole se prépare à accueillir la plus importante exposition industrielle au pays.

Le National Petroleum Show, qui aura lieu du 10 au 12 juin au Calgary Stampede Park, devrait attirer plus de 1000 exposants et quelque 40000 visiteurs de l'industrie du pétrole et du gaz, notamment des acheteurs de partout dans le monde dont la visite est parrainée par le ministère des Affaires extérieures et le gouvernement de l'Alberta.

Cet événement donnera aux exposants et aux participants canadiens une excellente occasion de promouvoir leurs produits et leurs services auprès de la République popu-



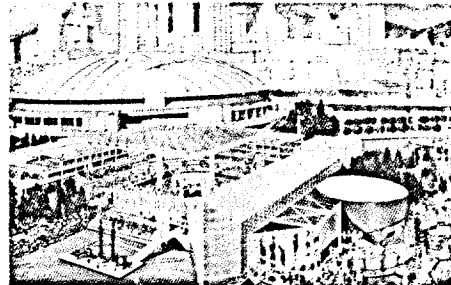
## Food Pacific '86

Parrainé par le gouvernement de Colombie-Britannique en collaboration avec le gouvernement fédéral, le salon s'est déjà assuré la participation d'une vingtaine de pays. On y attend près de 700 exposants et 25 000 acheteurs et représentants du secteur.

De son côté le ministère des Affaires extérieures y présentera un centre de repérage des sources d'exportation, afin d'aider les acheteurs étrangers à établir rapidement un contact avec des fournisseurs partout au Canada.

Ce centre fonctionnera avec un répertoire informatisé des sociétés canadiennes classées selon leurs produits exportables.

Cela offrira une excellente occasion de présenter de nouveaux produits, d'élargir la



B.C. Place Stadium, au centre-ville de Vancouver, accueillera FOOD PACIFIC 86.

clientèle et d'établir de nouveaux contacts commerciaux.

Les sociétés qui voudront participer à FOOD PACIFIC 86 peuvent communiquer directement avec les organisateurs du salon à Richmond (C.-B.), au (604) 276-2277, télex: FOODPC 86 VCR 04-357817.



moment l'International Hotel, Motel and Restaurant Show, qui attirera des acheteurs influents de partout au monde, les participants aux deux salons auront l'occasion de faire connaître leurs produits à une clientèle encore plus vaste.

Les salons auront également lieu pendant le Tabletop Week, prévu pour la première semaine de novembre dans les salles permanentes de New York.

Pour plus de détails sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer directement avec les organisateurs, la George Little Management, Inc., 1902 Van Ness Ave., San Francisco, CA 94109. Tél.: (415) 474-2300, télex: 9103722344.

## Notre 'équipe' séduit Munich

**Munich** — La métropole ouest-allemande accueillait récemment un salon des articles de sport où l'équipe canadienne a réalisé sa meilleure performance en trois ans.

ISPO (printemps) 86, le plus important salon du secteur, a attiré cette année plus de 1000 exposants de 33 pays, dont 29 sociétés canadiennes, ainsi que 34 000 visiteurs professionnels (dont 40% d'en dehors d'Allemagne).

Les sociétés canadiennes représentées, dont 5 participaient pour la première fois, ont réalisé des ventes sur place de plus de 5,7 millions de dollars. Elles prévoient en outre recevoir des commandes de 17 millions au cours de l'année qui vient.

La popularité des articles de sport canadiens sur le marché international s'est également traduite par la nomination de 37 agents et distributeurs provenant de partout dans le monde.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

laire de Chine; d'Union soviétique, d'Inde, du Pakistan, de l'Asie du Sud-Est, d'Amérique latine et des Antilles et d'Europe.

Ce 10<sup>e</sup> salon biennal, parrainé par la Petroleum Society du Canadian Institute of Mining and Metallurgy et appuyé par la Petroleum Services Association of Canada, comportera également plusieurs exposés et conférences.

En plus d'une conférence sur la commercialisation des exportations, il y aura des ateliers sur des sujets comme le rôle crucial de la technologie et de l'investissement dans la mise en valeur des ressources.

On présentera également un colloque sur l'état actuel de la mise en valeur de la mer de

Beaufort et il y aura une réunion de la Canadian Gas Processors' Association.

L'équipement exposé couvrira une vaste gamme de matériel et de services pour l'exploration et l'exploitation du pétrole et du gaz.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer directement avec les responsables de l'organisation, M<sup>mes</sup> Joyce Parsons ou Judy Hurd à Don Mills (Ont.), tél.: (416) 445-6641, télex: 06-966612, ou encore avec M. Ward Brandow ou M<sup>me</sup> Nancy Gagnon à Calgary (Alb.), tél.: (403) 269-3161, télex: 03-822845.

**EN BREF**

**Vol sans escale vers la Chine**

CP Air vient d'annoncer qu'elle offrira à compter du 29 avril des vols directs Vancouver-Shangai, cette destination étant choisie à cause de son importance commerciale. Le vol sans escale de onze heures et demie vise notamment à faire de Vancouver une plaque tournante du transport aérien vers le Pacifique. L'horaire des vols prévu vise à offrir aux voyageurs provenant d'Europe et de certaines régions des États-Unis et d'Amérique du Sud la liaison la plus rapide avec la Chine. Le seul autre vol direct entre la Chine et l'Amérique du Nord relie San Francisco et Shangai en treize heures; c'est un vol de la CAAC, la ligne aérienne chinoise.

**Liaison Montréal-Espagne-Italie**

Les entreprises canadiennes qui exportent à destination d'Espagne et d'Italie pourront maintenant compter sur un nouveau service de transport maritime par conteneurs. La nouvelle liaison entre Montréal et ces deux pays découle d'une entente conclue entre les sociétés Italia di Navigazione, Compania Trasatlantica Espanola et Canada Maritime Agencies Ltd. (Montréal). Le service fonctionnera avec deux navires, le *Canmar Venture* et le *San Lorenzo*.

**Une chaudière crée des emplois**

La Société pour l'expansion des exportations a mis au point un soutien financier de 38 millions de dollars qui permettra à la Combustion Engineering of Canada Inc. de réaliser une vente en Thaïlande, qui devrait créer ou maintenir environ 1370 années-personnes d'emploi. La Société d'Ottawa vendra une chaudière alimentée à la lignite et l'équipement, les services et les pièces de rechange connexes à l'Electricity Generating Authority de Thaïlande, à Bangkok, qui installera cet équipement dans l'unité 8 de la centrale Mae Moh. La Combustion Engineering avait déjà décroché des contrats semblables pour les unités 4 à 7 de ce projet.

**Les '1001' façons d'exporter**

Les petites et les moyennes entreprises qui veulent percer sur les marchés d'exportation trouveront de précieux conseils dans la brochure *Les 58 moyens d'exporter*, préparée et publiée par Price Waterhouse, en collaboration avec le magazine *Les Affaires* et le ministère du Commerce extérieur du Québec. Pour se procurer la brochure, communiquer avec les Éditions Agence D'Arc, 6872 est, rue Jarry, Montréal (Québec) H1P 3C1. Tél.: (514) 321-0241.

**Lignes de crédit au Mexique**

*(Suite de la première page.)*

de l'aménagement portuaire et de l'équipement et des services miniers.

L'an dernier, le Canada a exporté à destination du Mexique pour 351 millions de dollars de biens et de services. Pour faciliter encore plus nos échanges commerciaux, la délégation canadienne a annoncé la signature de trois nouvelles lignes de crédit par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) auprès de banques commerciales mexicaines.

Ces lignes de crédit d'une valeur totale de 30 millions de dollars US portent à 100 millions de dollars US l'appui financier offert par la S.E.E. aux sociétés canadiennes exportant

**Pour exporter, un produit de qualité**

*(Suite de la première page.)*

au niveau de la qualité et du prix qu'à concurrencer les fabricants asiatiques qui s'intéressent au marché du bas de gamme.

La Tannereye effectua ses premières exportations en 1978, sur le marché américain, par l'entremise d'agents qui travaillaient surtout dans les États du Nord-Est. Depuis, la société participe environ cinq fois par an à des salons commerciaux aux États-Unis, en Asie et en Europe.

Selon M. Leunes, il ne faut jamais sous-estimer l'importance de la qualité de la conception et de la fabrication. Son entreprise reste donc concurrentielle dans le secteur des montures de plastique parce qu'elle offre des produits de qualité supérieure, dont la conception a été étudiée pour mettre le visage en valeur.

La Tannereye compte maintenant 150 employés à l'Île-du-Prince-Édouard, mais sa production n'est pas destinée au marché canadien. La société préfère en effet conserver son statut d'exportateur en franchise en expédiant la plus grande partie de sa production sur les marchés étrangers.

De plus, des produits de cette qualité ne se trouvent pas chez tous les opticiens, le haut de gamme ne constituant pas un marché suffisamment important au Canada pour que la Tannereye puisse s'y imposer.

La Tannereye a bénéficié de contributions fédérales à l'exportation et a participé à des missions commerciales qui ont beaucoup facilité son accès à des marchés étrangers difficiles, en particulier au Japon.

Par ailleurs, pour conserver son avantage concurrentiel, la société a l'intention de lancer de nouveaux produits et de diversifier sa ligne actuelle. Elle examine maintenant divers types d'adhésifs pour les bracelets de montres, une meilleure protection pour les cadrans de montres et une ligne d'accessoires pour le rasage.

des biens et des services au Mexique.

La Bailey Controls, une division de Babcock and Wilcox Industries Ltd., de Burlington (Ont.), est la plus récente société canadienne à profiter d'une ligne de crédit de la S.E.E.

Grâce à cet appui de 233322\$, la Bailey Controls pourra fournir à la Comisión Federal de Electricidad du Mexique des détecteurs de flamme pour les chaudières et les pièces de rechange nécessaires.

Les sociétés canadiennes qui voudraient profiter des nouvelles lignes de crédit de 30 millions de dollars US devraient communiquer avec le bureau de la S.E.E. de leur région.

**Place au multiculturalisme**

La richesse multiculturelle du Canada peut jouer un rôle capital dans le commerce international comme pourront le constater les participants au colloque « Le multiculturalisme, une bonne affaire! » Cet événement, qui aura lieu les 11 et 12 avril au Centre des congrès Metro Toronto, portera sur les façons d'utiliser les ressources multiculturelles du Canada pour atteindre nos objectifs économiques. Les conférenciers invités comprennent le Premier ministre, M. Brian Mulroney, le ministre d'État au Multiculturalisme, M. Otto Jelinek, le président de la Fédération canadienne des entreprises indépendantes, M. John Bulloch, et le président de la Chambre de commerce du Canada, M. Roger Hamel. Pour plus de détails sur le programme et les frais d'inscription, composer le 1-819-997-7060.

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: *CanadExport* (SC1), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada. Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280. Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376. Tél.: 053-3745 (TEIC) Indiatif: External Ott. Tirage bimensuel: 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI  
EA  
CIG  
V4 #7  
DOCS c.1

88

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4 NO. 7

APRIL 7, 1986

## Search begins for Canada's top exporters

The search is on for Canada's top exporters. But that "search," launched officially this week by External Affairs, doesn't necessarily mean for the biggest. The Department's 1986 Canada Export

Awards program is looking for the best — a select few who have demonstrated a rare mix of export qualities, from breaking into tough new markets to introducing new and uniquely-Canadian products to world consumers.

Considered Canada's highest export distinction, the awards have become the virtual Oscars of the export community — bestowing recognition on only a handful of exporters each year.

Turn to Page 6 — How to enter

## Canada targets India with new Bombay office

A Canadian trade office, designed to penetrate a potentially lucrative and largely untapped market, has been established in Bombay, India. The aims of the trade office, according to External Affairs officials, are to identify and actively pursue commercial opportunities for Canadian business — especially in the Indian private sector.

The office is also designed to make Indian companies more aware of Canadian capabilities, both in terms of direct exports and foreign collaborations.

Traditionally, Canadian exports to India — which last year totalled some \$500-million — have consisted of commodities and semi-finished goods.

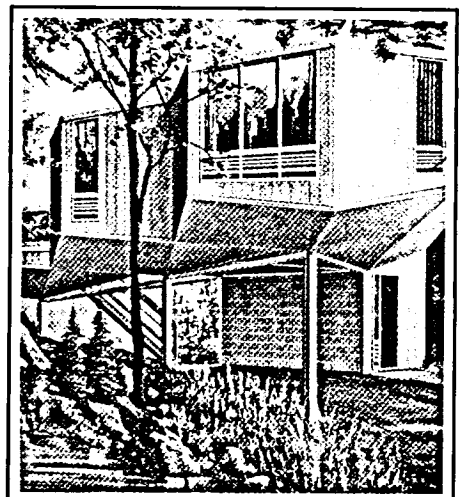
But in recent years there has been an increase in Canadian exports of finished manufactured machinery and equipment.

Now, trade officials say, there is good potential for joint ventures between Canadian and Indian companies in such areas as oil and gas equipment; telecommunications; microcomputer hardware and software;

Turn to Page 6 — New

## Export advisory sessions

# Food industry exporters offered unique trade meet



Using its own set of principles — quality and efficiency — and displacing competitors in the process, a modern-day Archimedes, from St. Frédoic, Que., is building an international reputation with its avant-garde homes. Story on Page 3.

Canadian trade commissioners from around the world will bring global markets to Canadian food industry exporters' doorsteps this summer in Vancouver.

The trade commissioners, from 40 key Canadian posts abroad, are to be flown in to that city at the end of August for a special two-day exporters' conference.

The conference, co-sponsored by External Affairs and the Canadian Export Association, is being held in conjunction with one of the world's largest international food fairs in Vancouver — *Food Pacific '86*.

The exporter's conference is billed as a unique opportunity for Canadian food industry exporters to explore product viability in most major world markets.

A series of 20-minute, face-to-face sessions, will allow company representatives to tap trade commissioners on specific problems affecting their foreign sales.

As well as dispensing intelligence on exchanging market conditions in their regions, the trade commissioners will prime both exporters and would-be exporters on

Turn to Page 6 — World food

## How a 'small-fry' tackles ocean giants

You don't have to be a monolith to survive economically in Atlantic Canada's fishing industry.

Just ask Little Harbour Fisheries. The Halifax company — like an increasing number of small fishing operations in the Atlantic region — has discovered the lure of international markets.

Although readily admitting its small-fry position in terms of such ocean giants as National Sea Products and Fishery Products International which, together, account for 80 per cent of Atlantic Canada's fishery production, Little Harbour is not about to sit back and cut bait.

Instead, Little Harbour has quietly been building world markets for less traditional, and, to varying degrees, under-utilized species like mussels, quahogs (round clams) and periwinkles.

"We do produce very small quantities of lobster but we can't compete with the big lobster companies so we just find our own niches," says Paul Budreski, part owner and marketing manager at the fisheries company.

And it's that specialization that's made Little Harbour Fisheries one of the Atlantic fishing industry's little-guy success stories.

Turn to Page 3 — Little Harbour

### INSIDE:

- Algeria is a tough market but holds huge export potential, says new trade guide ..... 2
- Canadian exporters could reap benefits from Egyptian farm program ..... 3
- Canadian food exporters give the competition heartburn in Japan ..... 4
- A quick guide to opportunity in Africa, Middle East ..... 5



Marketplace

**Cairo** — A government ministry here is inviting bids for the construction, on a turnkey basis, of five pumping stations for the Wadi El Saida Aswan project in Upper Egypt. Successful bidders will be responsible for the supply and construction of mechanical and electrical equipment, pipelines and the construction of pump houses and staff housing. Closing date for receipt of tenders is July 14. Complete documents and details, at a cost of \$964, are available from the Ministry of Irrigation, Mechanical and Electrical Dept., 3, El Sheikh Rihan St., Cairo, Egypt.

Another Egyptian government department, the Ministry of Housing and Utilities, has issued a tender, this one for the supply, including spare parts, of 21 electric metro cars. Closing date for receipt of tenders, for which a number of stipulations have to be met, is May 7. Complete details and documents, at cost of \$240, may be obtained from the Canadian Embassy in Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

International tenders have also been issued in Cairo for work on a water treatment plant that will extend the plant's capacity to 2000 litres per second. To be contracted as a complete turnkey job, the work involves the construction of all civil works for all parts of the plant; the supply and installation of all mechanical and electrical equipment; and the supply of mechanical and electrical spare parts. Tender documents, which must be received by June 14, can be obtained from the Ministry of Development and New Communities, State for Land Reclamation New Urban Communities Authority, 6th of October City Organization, Egypt. Interested parties should also contact the Canadian Embassy here. Tender documents cost 1,000 Egyptian pounds.

**Dakar** — Senegal's Ministry for the Protection of Nature has issued tenders for the supply of a quantity of vehicles and equipment for a reforestation and forest fire prevention project in Senegal's Tambacounda region. Items required include 28 all-terrain vehicles for fire-fighting and other purposes, motorcycles, generating sets, relay stations, and equipment for a mechanical workshop. As well, there is a call for a range of other fire-fighting hand tools and pumps. Closing date for receipt of tenders, (which are in French), is April 30. Tender documents — quote no. 85-01/MPN/TRPT — may be obtained from the Ministry for the Protection of Nature, Waters and Forests Division, P.O. Box 1831, Dakar, Senegal or from Senegal's Foreign Affairs Dept. Telex: 482/483 or 485.

New marketing guide available

Algeria's development plans opening markets for Canada

Algeria is a different and difficult market to crack but once in, offers numerous opportunities for Canadian exporters, according to a just-released export guide to that country.

For starters, says the External Affairs guide, exporters must adapt to different ways of conducting business. As well, they must be aware that, while Arabic is the official language, French is the prevailing language in business and administration. There are also customs/cultural matters to be considered.

But these barriers are not insurmountable, as a number of Canadian companies can attest. In fact, as the guide points out, Algeria is Canada's largest market in Africa, with Canadian exports to that country totalling some \$500-million last year.

Under Algeria's second five-year plan (1985-1990), says the guide, the government has earmarked various areas for development, many of which are fields in which Canada has considerable expertise.

Current and future areas to be developed under the plan include the hydro-carbons sector and heavy industry; agriculture; irrigation; education; social services; housing; transportation and telecommunications.

"A clear commitment to agriculture," says the guide, "is likely to encourage investment in dam construction, water irrigation systems, increased acquisition of farm machinery, and training for maintenance of this infrastructure."

The country also has as its goals increased cereal production and the achieving of self-sufficiency in eggs, poultry and livestock.

Pursuing these goals, according to the guide, "will create demand for related equipment and technology," including the "develop-

ment of major storage and distribution facilities, such as packing centres and laboratories."

In addition to basic foodstuffs, 20 to 30 per cent of which is imported annually, there will also be requirements in the health care and education fields, including schools, hospitals, medical, laboratory and educational equipment.

And a relatively new area, that can pay off substantially once the marketplace has been penetrated, is now opening up.

Increasingly, says the guide, Algeria's imported products have a high-technological content and are part of 'product in hand,' large-scale industrial and service projects.

"These areas (hydrocarbons, petrochemistry, primary industries, construction materials, transportation and communications infrastructure) provide excellent opportunities for later supplying replacement equipment," according to the guide.

While the Algerian market may differ from others with which Canadians are accustomed to doing business, one thing remains constant. Advises the guide:

"Quality of product, speed of delivery, cost, availability of financing, and willingness to provide related training programs are all important criteria in the awarding of supply contracts in Algeria."

Copies of *Algeria: A Guide for Canadian Exporters*, can be obtained by calling External Affairs toll-free Info-Export publications line 1-800-267-8488.

For more information on Canada-Algeria trade, contact Louise Fortin at External Affairs' Africa Trade Development Div. Tel: (613) 990-8134.

Credit line to help ease sales to Chile

Canadian companies selling goods and services to the Western World's largest copper producer in Chile, can now receive support through a \$10-million (U.S.) Export Development Corporation line of credit.

The credit agreement which also makes financing available in Canadian dollars, Swiss francs, Deutsche marks and Japanese yen, was signed last week between the EDC and Corporacion Nacional del Cobre de Chile.

The line of credit is expected to enhance the attractiveness of Canadian goods and services by eliminating the need for separate loan negotiations each time a contract is signed.

The Chilean company is wholly-owned by the Government of Chile and intends to purchase goods and services primarily for its Chuquicamata and El Teniente divisions.

A \$19-million financing agreement between

the EDC and a Chilean company developing a coal mine in that country also led to major export contracts for a number of Canadian companies last month.

Sub-contractors in four provinces, working through Interimco Machinery of Ottawa, will supply coal-handling equipment for the Pecket Mine project near Punta Arenas.

Interimco has a \$10-million contract with Constructora Belfi y Harbert Ltda., of Santiago, general contractors for construction of the open-pit mine's coal-loading facility.

EDC's financing agreement is with Compania de Carbones de Chile (COGAR) S.A., a private company developing the mine and is to support purchases of Canadian goods.

The Ottawa firm's contract includes supply of a coal-crushing plant, conveyor system, shiploader and related equipment, materials and services for the project.

# Little Harbour finds its niche with mussels

Continued from Page One

Incorporated in 1976, it has expanded rapidly in the past few years, quadrupling in both volume of production and number of employees.

The firm's speciality is mussels, and its 91-tonne annual harvest makes it one of the region's largest mussel farmers.

Mussels, according to fisheries officials, have been one of Atlantic Canada's larger under-utilized species with annual landings of only about 244-tonnes of the wild variety, and 454 tonnes of cultivated.

Cultivated mussels, according to seafood lovers, are often more succulent than their wild, bottom-growing counterparts. The reason, it is theorized, is that cultivated mussels get to spend more time fattening themselves up instead of wasting energy fending off predators.

The fact that the cultivated molluscs pass the time of day in a relatively dirt, silt and grit-free environment also gives them an edge over the wild variety.

Mussels are an up-and-coming item on the fishery scene and could be even more popular with additional marketing, according to Budreski. Selling wholesale for between 60¢ and \$1 per pound, they have been considered a delicacy in Europe for years and are now catching on in North America.

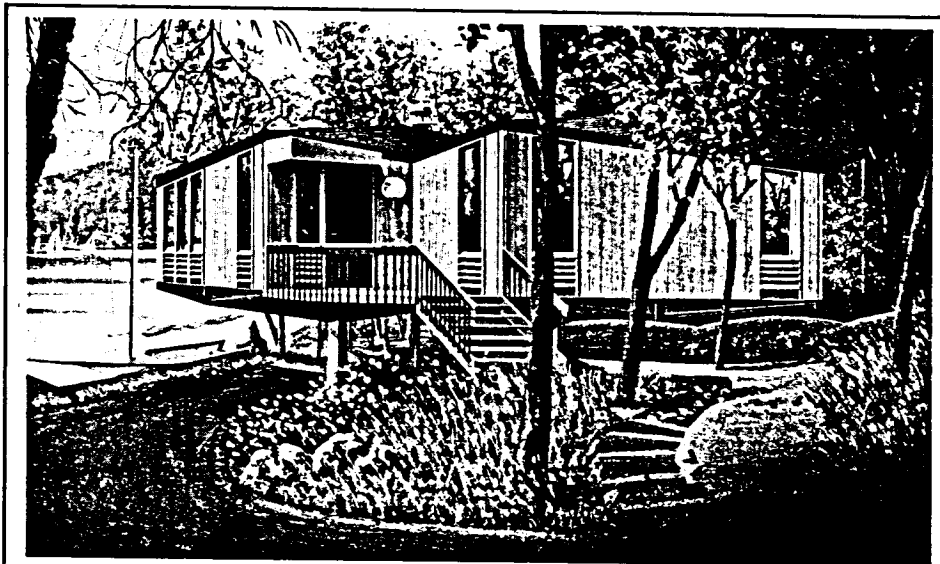
"Ten years ago you couldn't find them anywhere," Budreski says. "Now you can buy them in any good restaurant."

Two other niches Budreski has carved out for his company are in quahogs (it lands about 9 tonnes, most of which is sent to the U.S.) and periwinkles (4.5 tonnes which are exported to both France and the U.S.). Again, these are relatively under-utilized species along the Atlantic coast, with total annual landings of 524 tonnes and 103 tonnes respectively.

In all, Little Harbour Fisheries exports about one third of its produce; the rest is sold locally and in central Canada.

Although about 80 per cent of the fish produced in Atlantic Canada is sold to other countries, small companies find it difficult to market on an international scale. Global marketing often requires commensurate financial and human resources which many small enterprises simply don't have.

That's where creativity, tenacity and diligence come in — in the shape of firms like Little Harbour Fisheries.



The Archimèdes Delta is being built in France under a \$6-million agreement with a French construction company.

## Archimedes: This is not your average bungalow

The homes that Archimèdes builds are far from run-of-the-mill.

They are also far from home — St. Frédéric, Que. — having been sold to the West Indies and France, and with sales contracts being discussed in China, Brazil, Bolivia, the Caribbean and the Middle East.

The reasons the award-winning homes have gone so far afield are many. These avant-garde homes, made by Les Systèmes Archimède Inc., are technologically advanced and acclaimed for the quality of their construction, commercial potential, architectural originality and thermal efficiency.

The houses are built on columns and assembled on site. They can be constructed on virtually any terrain, can withstand a variety of climates, be enlarged or dismantled for relocation. Construction time is only three months yet the costs are comparable to conventional homes which take much longer to build, says Archimède's general manager Serge Maheux.

Those are also among the reasons, suggests Maheux, that the company now expects exports to account for more than 90 per cent of its sales.

Not bad for a firm which, when established in 1980, was producing only 10

homes a year, mostly for the domestic market.

Sales, say company officials, began to accelerate after 1983, with Archimède completing a \$54-million contract for the construction of 40 residences in a deluxe hotel complex near the Mont Sutton Ski Centre in Quebec.

The company also constructed 30 co-op units in Boucherville, Que., followed by five houses on Saint Martin's Island in the West Indies — one of its first sales outside Canada.

But the major export impetus, company representatives say, came from the signing of a \$6-million contract with Hexadif, a large construction company in France.

The contract involves the sale of 1,670 leisure units for two holiday villages on the south and west coasts of France. Building is being done in two phases, one scheduled for completion this July, the other in March 1987.

Hexadif has also been named the international representative for Les Systèmes Archimède and, in addition to pursuing contracts worldwide, the company may shortly make a sale to a major hotel chain in the United States.

## Egyptian farm program to benefit exporters

A Canadian program to help Egypt improve its food production will also be of commercial benefit to Canadian agricultural and food production firms.

Under a \$5-million Canadian International Development Agency contribution, staff of McGill University's agricultural faculty will help Egypt develop more productive agricultural methods to improve yields on existing farmland, says External Relations Minister

Monique Vézina.

The McGill program has been designed to provide quick and flexible financing for small projects, provide technical and managerial training, as well as spare parts, tools, teaching aids, laboratory equipment and breeding stock.

The project is part of Canada's continuing program of development co-operation with Egypt.

# Gastronome's Delight!

## Canada's food industry gives heartburn to competition in Japan

**Tokyo** — Canada's food export drive to Japan is gathering momentum.

And, according to trade officials, nowhere was this more evident than at this country's participation last month in Asia's largest food show.

Held at the Tokyo International Trade Centre, the 11th International Food Exhibition (FOODEX 86) attracted some 650 exhibitors from 23 countries, as well as 130,000 visitors to the show's 1,000 booths.

Canada's pavilion — one of the largest at the show — highlighted the products of 24 exhibitors representing products from more than 40 companies.

Although this was Canada's fifth consecutive participation in the show, it was the first time Canadian companies were present in individual booths under the Canadian banner.

And with on-site sales of close to \$100,000 and another \$5-million expected over the next 12 months, it was also the first time Canadian companies have written substantial sales orders directly at the show.

But trade officials are quick to point out that these figures could be considerably higher since Canadian trade efforts in Japan have "reached the point where things are starting to happen."

The growing popularity of Canadian food



Trade visitors and buyers pack the Canadian exhibit at FOODEX, sampling Labatt's products and others along the way.

and beverage products with Japanese consumers was clearly evident as the Canadian contingent fielded close to 100 serious inquiries, with several companies appointing agents and distributors in Japan.

Canadian products attracting substantial interest at the show included a variety of frozen potato products in consumer and food service packs, Canadian shandy and shochu, and turkey. Turkey exports through March

are already equal to last year's total.

In addition, Canadian companies with established markets in Japan for fish, cheese, maple products, pork and beef are anticipating significant sales increases during the coming year.

Hottest Canadian food products in the Japanese market last year included fish — exports increased by \$85 million; maple products — sales increased by 60 per cent; and beverage sales — up by 50 per cent.

Promotion of Canadian food products got another boost in Japan with the concurrently held Canadian Food Festival at the Akasaka Prince Hotel, and with two supermarket chains, Meidiya and Seiyu, highlighting a range of Canadian food products.

And although trade officials are unanimous in declaring it the best Canadian showing at FOODEX to date, they are keeping up the momentum of sales breakthroughs in Japan and are already planning for an even greater Canadian participation at next year's event.

For more information on similar shows or trade opportunities in Japan, contact Dan Mrkich at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: 995-8649; Don McNicol, Food Products Division (TAN), Tel: (613) 996-3671; or call Info-Export.

# China computer market holds huge export potential

**Beijing** — Interested in getting into China's billion dollar computer, communications and defence market?

Then consider participating in two hi-tech shows this fall, the National Computer/Communications Exhibition and Conference of China (EXPO-COMM 86 CHINA).

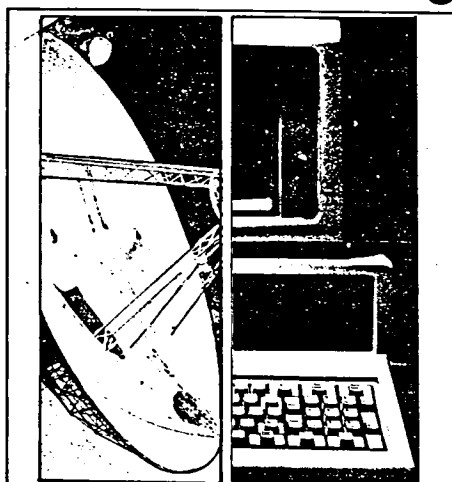
The Oct. 16-22 show at Beijing's New International Exhibition Centre offers Canadian companies a good opportunity to make important contacts in China, a nation which is expected to import \$1-billion worth of sophisticated telecommunications and electronics equipment over the next two years.

Billed as the largest communications and computer technology show ever held in the Far East, the event has already been assured participation of major international corporations from around the world.

Trade reports indicate that under its 7th Five-Year Plan, China is expected to double its current number of telephones to 10 million, adding three million telephone lines — at least one million of them computer controlled — and to lay 60,000 long-distance cables.

Acquisition of new satellite technology is also expected to improve access to remote inland areas.

And with its recent open-door policy to foreign equipment and technology, China also is planning to double its computer imports,



**EXPO-COMM  
86  
CHINA**

with micro-computer imports alone expected to reach 50,000 units annually.

In addition to building a modern urban telephone network, China is dedicated to computerizing key sectors in education, transportation and industry, and develop a semi-

conductor base to help satisfy and support its growing demands in electronics.

Products on display will include cables, computer peripherals and simulation systems, data base management systems, fibre optics, micro-computers, office automation equipment, satellite communication equipment, software, telegraph and telephone systems.

The show is expected to attract key decision-makers from throughout China, including major government organizations and purchasing groups.

A few weeks later, China's capital city will be hosting another high-flying event, the Asian Defence Technology Exposition and Conference (ASIANDEX 86 INTL).

Some 400 international corporations and companies intend to take part in the Nov. 4-11 show sponsored by the National China Xinhidai Corp. and the Beijing Institute for International Strategic Studies.

Visitors expected at the show include Chinese state planning and economics officials, end users from the army, navy and air force, and representatives from various Chinese hi-tech industries and research institutions.

For more information on the shows or details on how to participate, contact Dan Mrkich at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8649; or call Info-Export.

# Canada still a winner on world computer circuit

**Hanover** — Canada's computer and office technology industry has just recorded its best performance at the world's largest computer trade fair here.

And that success can be attributed in part to the growing popularity of the World Centre for Office, Data and Communications Technology Show (CeBIT 86) held in this West German metropolis last month.

For the first time in the show's history — and in order to accommodate the ever-increasing number of exhibitors — it was held one month ahead of the traditional Hanover Fair it used to be part of.

As it turns out, not only did show size and attendance increase considerably — more than 2,000 exhibitors and in excess of 300,000 visitors — but Canada's participation also was boosted from last year's 19 companies to 23 this time around.

But Canada's success story at last month's winning circuit is really told by its sales figures — up by more than \$10 million from last year.

In addition to selling more than \$400,000-worth of equipment at the show, the Canadian participants expected to sign contracts worth a hefty \$30-million over the next 12 months.

As with potential sales — buyers lined up from Europe and the U.S. and all the way to Israel, Taiwan and Australia — Canadian exhibitors found agents and distributors worldwide for their products, appointing 23, with another 75 under negotiation.

And with the Canadian participants fielding more than 1,400 serious inquiries from interested buyers — from throughout East and Western Europe and the Middle East, to the Far East and India — the show clearly demonstrated why Canada ranks as the world's eighth largest computer exporter.

CeBIT, according to trade officials, is an excellent launching pad for companies interested in exporting computer and office automation products abroad.

Commented a satisfied Canadian company representative: "This type of show allows small companies to exhibit their unique prod-

ucts on the world marketplace and gives them an exceptional opportunity to compare competition and meet top management from potential clients."

For information on similar shows or trade opportunities in Europe — CeBIT 87 is slated for March 4-11 — contact Liliana Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5555 or call Info-Export.

## Quick guide to African, Middle East opportunity

As part of its trade promotion efforts in Africa and the Middle East, External Affairs will participate — with a national stand or information booth — in a number of trade fairs in those regions over the next year.

This guide lists some of the events exporters can use to showcase their products and services in 1986-87. The list is arranged chronologically and by industry sectors.

For more information on the shows — which could be subject to change — or details on how to participate, contact George Debanné at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5983; or call Info-Export.

### General

- Algiers International Trade Fair — Algiers, Algeria, April 23-May 6, 1986.
- Damascus International Fair — Damascus, Syria, September, 1986.
- Baghdad International Fair — Baghdad, Iraq, Nov. 1-15, 1986 — Emphasis on transportation, communications and forestry equipment.
- Dakar International Fair — Dakar, Senegal, Nov. 27-Dec. 8, 1986.
- Kaduna Trade Fair — Kaduna, Nigeria, February, 1987.
- Cairo International Fair — Cairo, Egypt, March 7-20, 1987.
- Foire Internationale de Libreville — Libreville, Gabon, March, 1987.

### Agriculture

- SAUDI AGRICULTURE 86 (5th Agriculture, Irrigation and Agri-Industry Show) — Riyadh, Saudi Arabia, April 6-10, 1986.

### Communications

- Africa Telecom show — Nairobi, Kenya, Sept. 16-23, 1986.
- MECOM 87 (Middle East Communications Show) — Manama, Bahrain, Feb. 2-5, 1987.

### Electronics, Computer

- SAUDI ELENEX (Middle East Electricity and Electronics Show) — Riyadh, Saudi Arabia, Nov. 16-20, 1986.



This log home exhibit by Natural Log Structure Developments of Canada Ltd., of Lumby, B.C., was a popular attraction for showgoers at CONSTRUCTA. Here, Lloyd Beckedorf (centre), of Natural Log, talks sales with a client.

## Quality Canada's European building block

**Hanover** — Building on its international reputation for quality and versatility, Canada participated in one of Europe's largest construction shows earlier this year.

Held every four years in this West German city, the International Building Exhibition (CONSTRUCTA 86) attracted more than 1,500 exhibitors from 20 countries — including eight from Canada — and some 200,000 visitors from 65 countries.

Displaying a wide range of construction materials for the home building industry, the Canadian participants came away with projections of well over \$2-million-worth of follow-up sales over the coming year.

In addition to negotiating the appointment of close to 20 agents and distributors, the Canadian companies received in excess of 300 serious inquiries about products showcased at the event.

And as with most European shows, the inquiries came not only from potential host

country buyers but ranged from Scandinavia to Turkey, Israel and Egypt, and all the way to Hong Kong, with some large potential sales from the U.S.

Canadian products on display ranged from glass fibre reinforcement fabrics and modular precision-engineered modular log home and cottage kits, to timber and plywood products, composite floor systems, cedar palings and versatile concrete forming systems.

Highly popular Canadian displays with showgoers included a wide range of granite products for residential and commercial construction — from custom-size building panels and outdoor pavers to floor coverings, decorative panels, road curbing, fountains and park benches.

For information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Trade Digest

### Magazine focuses on China trade

Information on Canada-China trade, China's foreign economic relations and trade policies is now available in the monthly magazine *Intertrade*, published in Beijing by the International Trade Research Institute of the Chinese Ministry of Foreign Economic Relations & Trade. For subscriptions information (\$60.50 (U.S.) per year for 12 issues), contact Gustave Sutton, President, Great White North Ltd., P.O. Box 32, Station Q, Toronto M4T 2L7. Tel: (416) 483-9922.

### Major wheat deal with Brazil

Brazil has signed an agreement to purchase up to 4.5-million tonnes of Canadian wheat over the next three years, the Canadian Wheat Board has announced. Under terms of the agreement, during each of the next three years Brazil will buy between 750,000 tonnes and 1.5-million tonnes of the Canadian product. The Wheat Board says Brazil has been buying Canadian wheat for the last 15 years and, in 1984, wheat represented 43 per cent of total Canadian exports to that country.

## New trade office opens in Bombay

Continued from Page One

avionics and hydro and thermal power.

In addition to the opening of the trade office, there are also Canadian government programs which have been developed to assist Canadian companies in pursuing such opportunities in India.

"The opening of the office in Bombay is being implemented as part of the Asia/Pacific component of the National Trade Strategy," according to International Trade Minister James Kelleher.

"This is an initiative which we hope will result in a greater awareness on the part of Canadian industry of the potential of this dynamic market."

Exporters wishing to pursue potential opportunities through this new facility should contact Abina M. Dann, First Secretary (Commercial) and Trade Commissioner, Canadian Government Trade Office, c/o Hotel Oberoi Towers, Nariman point, Bombay 400021, India. Tel: (22) 23.43.43. Telex: 4153/4154. For more information on trade with India, call External Affairs' South and South East Asia Trade Development Division (PST) (613) 996-5945, or Info Export.

# World food buyers to gather

Continued from Page One

everything from market potential for their products to financing their sales, packaging and labelling requirements of specific markets, shipping and customs regulations, distribution channels, upcoming trade shows, product competition they might experience, as well as key contacts in those markets.

The conference, to run Aug. 30-31 at the B.C. Place Stadium, is open to all producers or exporters of fish and seafood, agricultural products — including grains and oilseeds, livestock and genetic materials — and processed foods, including meats, poultry, canned and frozen fruits and vegetables, dairy products and beverages.

The conference is timed to give food industry representatives a chance to rub shoulders with counterparts from around the world who'll be attending the Aug. 29-Sept. 2 Food Pacific Show at the Stadium.

That show, expected to attract international gourmets and buyers from more than 20 countries, is one of the most comprehensive world-class food and beverage trade shows Canada has ever attempted.

More than 800 exhibitors from both Canada and abroad will take part in the five-day courtship of an expected 25,000 buyers and trade visitors.

The show, which runs concurrent to, and in the heart of, Expo '86, will feature a wide selection of Canadian products ranging from fish and seafood to meat and poultry, fruits and vegetables, dairy products, canned and dried foods, bakery products and rice and pasta.

Beverages and specialty foods to be displayed will include wines, beers and spirits, tea, coffee, non-alcoholic drinks, juices, confectionery and chocolate, condiments and spices and health foods.

Also planned in conjunction with that show is a special export sourcing centre designed to help foreign buyers quickly establish contact with firms from across Canada. The centre will have a computerized directory of Canadian firms categorized by products available for export.

For more information on the exporters' conference and for appointments with visiting trade commissioners, contact Paul Brettle at External Affairs' Agriculture, Fish and Food Products Bureau (TAP), Tel: (613) 996-3644; or call Info Export.

Information on participation in Food Pacific '86 can be obtained directly from show organizers in Richmond, B.C. Tel: (604) 276-2277. Telex: FOODPC86VCR 04-357817.

## How to enter Export Awards program

Continued from Page One

More than 200 candidates were screened for last year's awards by a committee which looked meticulously at such things as levels of Canadian content of export products, range of markets held by firms, how they've held market share in the face of foreign competition and the ratio of their exports to total sales.

When all the elements had been judged, 12 Canadian firms, exporting a range of goods and services from nuclear generators to pork and technical expertise, were named winners of the coveted awards. The standard of skill and excellence which rated them winners, was described by Trade Minister James Kelleher as "something the rest of us must aspire to if we are to succeed in world markets."

The awards are open to all companies resident in Canada which export goods or services or which facilitate exporting through such things as banking or marketing services.

Deadline for entries for this year's awards, which will be announced in October, is July 4. For applications, call External Affairs' toll-free Info Export service —

1-800-267-8488, or write to Canada Export Awards Program, Info Export (TEIC), Dept. of External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa, Ont. K1A 0G2.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs.

ISSN 0823-3330

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280.

Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.

Info Export 1-800-267-8376.

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

Bi-weekly circulation: 26,000



CAI  
EA  
CIGF  
V.4 #7  
DOCS c.1

878

# CanadExport

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada VOL. 4 N° 7 LE 7 AVRIL 1986

## Chasse ouverte aux meilleurs exportateurs

Le ministère des Affaires extérieures se lance officiellement à la recherche des meilleurs exportateurs au Canada.

Il s'agit bien des meilleurs exportateurs, pas nécessairement des plus importants. Le Ministère décernera en effet un prix

d'excellence à l'exportation canadienne au terme de sa campagne de 1986 à l'élite des exportateurs qui se seront illustrés par un ensemble de qualités rares, en perçant sur de nouveaux marchés difficiles ou en lançant de nouveaux produits typiquement

canadiens sur le marché international. Ce prix d'excellence, la mention la plus recherchée au Canada, est considéré comme l'Oscar de l'exportation: il n'est attribué qu'à une poignée d'entreprises (Voir page 6: Prix.)

## Un autre bureau de commerce du Canada en Inde

Un bureau commercial canadien vient d'être ouvert à Bombay, afin de faciliter l'accès à un important marché à peu près inexploité.

Selon le ministère des Affaires extérieures, ce bureau commercial aura comme mission de rechercher activement des débouchés commerciaux pour l'entreprise canadienne, en particulier dans le secteur privé indien.

Il vise également à sensibiliser les entreprises indiennes aux compétences canadiennes, tant sur le plan des exportations directes que sur celui des projets de collaboration.

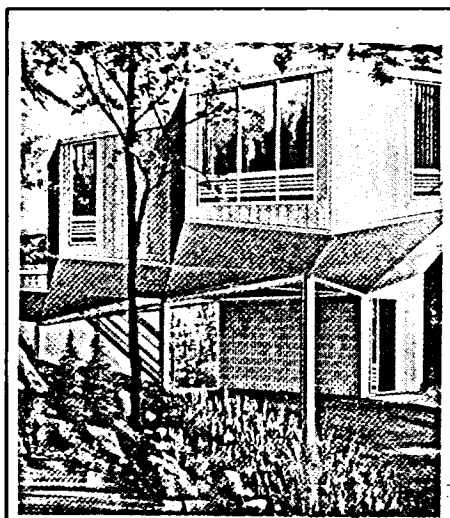
Les exportations canadiennes vers l'Inde, qui ont atteint l'an dernier quelque 500 millions de dollars, sont axées depuis longtemps sur les denrées et les produits semi-finis.

Toutefois, ces dernières années, on a pu constater une augmentation des exportations canadiennes d'équipement, de machinerie et de produits finis.

Selon nos délégués commerciaux, il existe maintenant des débouchés très intéressants. (Voir page 6: Le Canada.)

## Place aux produits alimentaires

# Réunion exceptionnelle à l'intention d'exportateurs



Un Archimède moderne de Saint-Frédéric de Beauce (Québec) est tout à fait dans le bain: il s'érige une solide réputation internationale grâce à ses maisons avant-garde. Voir page 3.

Cet été à Vancouver, des délégués commerciaux canadiens de partout dans le monde viendront présenter les marchés internationaux à nos exportateurs de l'industrie alimentaire.

À la fin d'août, une quarantaine de délégués commerciaux viendront sur place pour une conférence spéciale de deux jours.

Parrainée conjointement par le ministère des Affaires extérieures et l'Association canadienne d'exportation, la conférence aura lieu en même temps que l'un des plus grands salons mondiaux de l'alimentation, FOOD PACIFIC 86.

La conférence à l'intention des exportateurs de l'industrie alimentaire représente pour eux une occasion unique de s'informer des débouchés pour leurs produits dans la plupart des marchés internationaux.

Une série de rencontres individuelles de 20 minutes permettra aux représentants d'entreprises d'obtenir de spécialistes en exportation des conseils sur leur situation particulière.

En plus de présenter de précieux renseignements sur l'évolution des marchés de (Voir page 6: Vancouver.)

## Petit poisson deviendra grand

Les plus gros ne sont pas les seuls à surnager dans l'industrie de la pêche des provinces de l'Atlantique.

C'est en tout cas l'expérience de la Little Harbour Fisheries.

Cette société de Halifax, comme de plus en plus de petites entreprises de pêche de la région de l'Atlantique, a découvert les attraits du marché international.

La Little Harbour sait parfaitement qu'elle n'est pas de taille à s'attaquer directement à des géants comme la National Sea Products et la Fishery Products International, qui comptent à elles seules pour 80% de la production du poisson de l'Atlantique canadien.

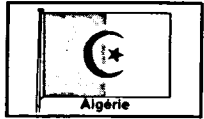
Elle n'avait cependant pas l'intention de laisser le monopole de l'exportation à ces énormes entreprises. Ainsi petit à petit, la Little Harbour s'est trouvé une clientèle à l'étranger pour des produits de la pêche moins courants et, dans certains cas, sous-utilisés, tels les moules, les palourdes et les bigorneaux.

Comme le souligne M. Paul Budreski, l'un des propriétaires de Little Harbour et le responsable de la commercialisation, son entreprise pêche un peu de homard mais elle ne peut pas concurrencer les gros pêcheurs de homard, préférant se trouver son propre créneau du marché.

(Voir page 3: Des ventes.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Selon un nouveau guide, l'Algérie est un marché difficile à percer mais plein de débouchés ..... 2
- Le Canada compte bien 'récolter' en Égypte ..... 3
- Notre industrie alimentaire se 'régale' au Japon ..... 4
- Liste des foires en Afrique et au Moyen-Orient ..... 5



**Marchés mondiaux**

**Égypte** — Un ministère égyptien lance des appels d'offres en vue de la construction, clés en main, de 5 postes de pompage destinés au projet Wadi El Saida Aswan, dans le nord de l'Égypte. L'entrepreneur choisi sera chargé de fournir et d'installer l'équipement électrique et mécanique des pipelines et de construire les immeubles pour les pompes et le logement du personnel. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 14 juillet. On peut obtenir tous les détails et les documents nécessaires, au coût de 964\$, en communiquant avec le Ministry of Irrigation, Mechanical and Electrical Dept., 3, El Sheikh Rihan St., Le Caire, Égypte.

Le ministère égyptien du Logement et des Services publics vient de lancer un appel d'offres pour la fourniture de 21 wagons de métro électriques avec leurs pièces de rechange. Les soumissions, qui doivent se conformer à plusieurs exigences, doivent parvenir au plus tard le 7 mai. Les détails et les documents complets sont disponibles, à des frais de 240 \$, auprès de l'ambassade du Canada au Caire. Télax: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

Le Caire a également lancé un appel d'offres international visant des travaux dans une usine de filtration, pour en porter la capacité à 2 000 litres-seconde. Ce contrat global clés en main comprend tous les travaux de construction et de voirie partout dans l'usine, la fourniture et l'installation de tout l'équipement électrique et mécanique et la fourniture des pièces de rechange pour cet équipement. La date limite de présentation des soumissions est le 14 juin. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, à des frais de 1 000 livres égyptiennes, écrire au Ministry of Development and New Communities, State for Land Reclamation New Urban Communities Authority, 6th of October City Organization, Égypte. Il est également conseillé de communiquer avec l'ambassade du Canada.

**Sénégal** — Le Sénégal a lancé des appels d'offres à l'égard de véhicules et d'équipement destinés à un projet de reboisement et de protection contre les feux de brousse dans la région de Tambacounda. L'équipement visé comprend 28 véhicules-incendies tous terrains et autres, 7 motocyclettes, 5 groupes électrogènes (installation comprise), 5 postes émetteurs-récepteurs et l'équipement complet d'un atelier mécanique. Un dernier lot vise 2 000 machettes, 2 000 pelles à col de cygne, 2 000 rateaux à feu, 4 000 batte-feu, 4 000 pompes dorsales et 200 allume-feu. Les soumissions, rédigées en français, doivent parvenir au ministère avant le 30 avril. Pour obtenir les documents, communiquer avec le ministère de la Protection de la nature, Direction des eaux et forêts, B.P. 1831, Dakar (Sénégal), ou encore avec le ministère sénégalais des Affaires étrangères, télax: 482/483 ou 485, en précisant qu'il s'agit de l'appel d'offres n° 85-01/MPN/TRPT.

# Des débouchés s'ouvrent dans divers secteurs en Algérie

L'Algérie est un marché particulier, sur lequel il n'est pas facile de percer, mais une fois les premiers obstacles franchis, il offre de nombreux débouchés à l'exportateur canadien.

Le dernier guide de l'exportateur publié par le ministère des Affaires étrangères explique que l'exportateur doit tout d'abord s'adapter à une façon différente de faire affaires et savoir, par exemple, que même si l'arabe est la langue officielle en Algérie, c'est le français qui domine dans le commerce et l'administration.

Il faut également tenir compte des coutumes et traits culturels de l'Algérie.

Néanmoins, ces obstacles ne sont pas insurmontables, comme en témoigne le succès de plusieurs entreprises canadiennes. D'ailleurs, l'Algérie est le premier marché du Canada en Afrique, nos exportations y ayant atteint quelque 500 millions de dollars en 1985.

Comme l'indique le guide, l'Algérie a adopté un deuxième plan quinquennal, couvrant la période de 1985 à 1990, où le gouvernement a désigné divers secteurs de développement, nombre d'entre eux correspondant à des domaines où le Canada possède des compétences considérables.

Les secteurs désignés dans le plan quinquennal comprennent les hydrocarbures et l'industrie lourde, l'agriculture, l'irrigation, l'éducation, les services sociaux, le logement, le transport et les télécommunications.

Comme on le précise dans le guide, « il est évident, depuis le début de 1984, que le gouvernement a pris un engagement ferme en faveur de l'agriculture, ce qui devrait favoriser les investissements dans la construction de barrages, la mise en place de systèmes d'irrigation, l'achat de machines agricoles et la formation en vue de la gestion de cette infrastructure ».

L'Algérie a également comme objectifs l'accroissement de sa production céréalière et la production de suffisamment d'œufs, de volaille

et de bétail pour suffire à la demande nationale.

Cette initiative créera une demande en équipement et technologies connexes, notamment l'implantation de services de distribution et d'entreposage, de centres d'emballage, de laboratoires et autres installations.

En plus du secteur des aliments, que l'on importe dans une proportion de 20 à 30%, la demande augmentera également dans le domaine des soins médicaux et de l'enseignement, sous forme d'écoles, d'hôpitaux et d'équipement de laboratoire médical et de formation.

Un nouveau marché commence également à s'ouvrir, qui pourrait présenter des débouchés considérables.

Comme on l'indique dans le guide, les importations de l'Algérie se tournent de plus en plus vers les produits à haute technicité et les projets « produits en mains » dans le cadre de contrats de travaux et de services de grande envergure.

Les importations dans ces secteurs (hydrocarbures, pétrochimie, industries primaires, matériaux de construction et infrastructures des transports et des communications) présentent d'excellents débouchés pour la fourniture ultérieure d'équipement de rechange.

En plus d'offrir des renseignements sur les procédures de soumission en Algérie, un système qu'il est essentiel de comprendre pour traiter des affaires en Algérie, le guide rappelle des données importantes pour les exportateurs.

On peut obtenir des exemplaires de *Algérie — Guide de l'exportateur canadien*, en composant sans frais le numéro des publications du centre Info-Export, 1-800-267-8488.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Algérie, communiquer avec M<sup>me</sup> Louise Fortin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique, ministère des Affaires étrangères, au (613) 990-8134.

## Une ligne de crédit pour vendre au Chili

Les sociétés canadiennes qui vendent des biens et des services au plus grand producteur mondial de cuivre, la Corporacion Nacional del Cobre du Chili, pourront maintenant se prévaloir d'une ligne de crédit de 10 millions de dollars US ouverte le mois dernier par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Cette ligne de crédit devrait offrir un avantage concurrentiel aux biens et aux services canadiens en supprimant la nécessité de négociations d'emprunt distinctes à la signature de chaque contrat.

La société d'État chilienne a l'intention d'effectuer des achats principalement pour ses divisions Chuquincamata et El Teniente.

Une entente de financement de 19 millions de dollars entre la S.E.E. et une société chilienne qui met en valeur une mine de charbon

s'est également traduite par d'importants contrats à l'exportation pour plusieurs sociétés canadiennes le mois dernier.

Par l'entremise de l'Interimco Machinery Corp., d'Ottawa, des sous-traitants de quatre provinces se partageront un contrat de 10 millions de dollars pour l'exportation de matériel canadien de manutention du charbon destiné au projet de la mine Pecket, près de Puntas Arenas, au Chili.

Cette transaction avec l'entrepreneur en construction Constructora Belfi y Harbert Ltda., de Santiago, touche des entreprises du Québec, de l'Ontario, de Colombie-Britannique et d'Alberta, qui fourniront une usine de broyage du charbon, des convoyeurs, de l'équipement de chargement sur les navires et du matériel et des services connexes.

## Des ventes bien moulées

(Suite de la première page.)

C'est cette spécialisation qui est à la base du succès de Little Harbour.

La société, fondée en 1976, a connu une croissance rapide depuis quelques années, quadruplant à la fois sa production et son personnel.

Elle se spécialise dans la pêche aux moules et, avec une production de 91 tonnes par an, elle compte parmi les premiers dans ce secteur des pêches.

Selon le ministère des Pêches, les moules constituent une autre espèce sous-utilisée dans l'Atlantique, avec des prises annuelles de seulement 244 tonnes pour les moules pêchées et 454 tonnes pour les moules cultivées.

Selon les gourmets, la moule cultivée est souvent plus savoureuse que sa cousine pêchée, probablement parce qu'elle passe plus de temps à grossir qu'à fuir les prédateurs, dans un milieu généralement moins boueux et plus propre.

La popularité des moules est en pleine croissance et, selon M. Budreski, cette croissance pourrait s'accroître encore avec une commercialisation accrue.

Les moules, qui se vendent de 60 cents à 1 dollar la livre au prix de gros, sont depuis longtemps un régal gastronomique en Europe, mais elles commencent à gagner en popularité en Amérique du Nord aussi. Il y a dix ans, il était impossible d'en trouver et maintenant, elles figurent au menu de tous les bons restaurants.

M. Budreski a déniché deux autres créneaux sous-exploités du marché pour son entreprise, celui des palourdes (la Little Harbour en prend environ 9 tonnes par an, surtout pour le marché américain) et celui des bigorneaux (des prises de 4,5 tonnes, exportées en France et aux É.-U.). Ces deux espèces ne figurent pas parmi les plus pêchées dans l'Atlantique, avec des prises annuelles totales de 524 tonnes et 103 tonnes respectivement.

La Little Harbour Fisheries exporte environ le tiers de sa production et vend le reste localement et ailleurs au Canada.

Près de 80 % du poisson pêché dans l'Atlantique canadien est vendu sur les marchés internationaux, mais les petites entreprises ont de la difficulté à commercialiser leur produit à l'échelle internationale. Une campagne mondiale exige des ressources financières et humaines que n'ont tout simplement pas les petites entreprises.

Celles qui veulent percer doivent donc faire preuve de créativité et de ténacité, à l'exemple de la Little Harbour Fisheries.



Le modèle Delta, des maisons Archimède, est en construction en France dans le cadre d'un accord de 6 millions de dollars avec un constructeur français.

## Archimède élit domicile au Québec

Archimède était dans son bain lorsqu'il s'est écrié « Eurêka! ».

La petite histoire ne nous révèle pas d'où est sortie l'idée des maisons Archimède, mais leur concept s'est révélé assez innovateur pour mériter à l'entreprise de Saint-Frédéric de Beauce (Québec) des commandes dans les Antilles et en France, avec d'autres contrats en négociation en Chine, au Brésil, en Bolivie, dans les Caraïbes et au Moyen-Orient.

Plusieurs raisons expliquent le succès à l'étranger de ces maisons d'avant-garde, qui ont décroché le prix Habitas 1984 en construction domiciliaire.

Les maisons fabriquées par les Systèmes Archimède Inc. intègrent une technologie de pointe et ont été reconnues pour la qualité de leur construction, leur potentiel commercial, leur originalité architecturale et leur grande efficacité thermique.

Leur conception souple et adaptable permet de les ériger rapidement sur à peu près n'importe quel terrain et dans divers climats.

Comme le souligne le directeur général des Systèmes Archimède, M. Serge Maheux, ces avantages se sont manifestés de façon éclatante dans un contrat visant cinq maisons dans l'île Saint-Martin, aux Antilles. Alors que l'on compte habituellement de deux à trois ans pour la construction d'une maison là-bas, la maison Archimède était terminée en trois mois, à un coût comparable à celui d'une habitation classique.

Ce genre d'avantage permet à M. Maheux

de prévoir que les exportations représenteront bientôt plus de 90% du chiffre d'affaires d'Archimède.

Voilà une feuille de route impressionnante pour une entreprise qui, lors de sa création en 1980, ne produisait que 10 maisons par an, la plupart pour le marché canadien.

Les ventes ont fait un premier bond après 1983, lorsque la société beauceronne a terminé la réalisation d'un important projet de 54 millions de dollars pour la construction de 40 maisons dans un complexe hôtelier de luxe, à proximité du centre de ski du Mont Sutton, au Québec.

L'entreprise a également complété récemment un projet de 30 copropriétés à Boucherville (Québec) et le projet des Antilles, l'un de ses premiers contrats à l'exportation.

Toutefois, la véritable percée sur le marché international provient d'un contrat de 6 millions de dollars avec l'important constructeur français Hexadif.

Ce contrat porte sur la vente de 1 670 unités d'habitation destinées à deux villages vacances-loisirs, respectivement sur la côte sud et la côte ouest de la France. L'assemblage s'effectuera en deux étapes, la première devant se terminer ce mois-ci et l'autre, en mars 1987.

Hexadif est également devenu le représentant international des Systèmes Archimède. En plus de s'attaquer aux marchés internationaux, la société est en voie de conclure un contrat avec une grande chaîne hôtelière américaine.

## Programme agricole en Égypte : bonne récolte pour le Canada

Un programme canadien d'amélioration de la production agricole en Égypte aura des retombées commerciales pour des entreprises canadiennes des secteurs de l'agriculture et de la production alimentaire.

Grâce à une contribution de 5 millions de dollars de l'Agence canadienne de développement international, l'Institut d'agriculture

de l'université McGill aidera l'Égypte à accroître la productivité de ses terres cultivées.

La ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Vézina, a précisé que ce programme permettrait de fournir un financement rapide et flexible à de petits projets locaux, des services de formation technique et de gestion, de l'outillage agricole, du matériel de labora-

toire ainsi que du bétail pour l'élevage.

«Ce projet fait partie de notre programme de coopération au développement avec l'Égypte», soulignait M<sup>me</sup> Vézina. «Les compagnies agro-alimentaires canadiennes pourront ainsi bénéficier des échanges commerciaux grâce à la promotion de leurs produits et de leurs services.»

## Un vrai régal!

### Les produits alimentaires canadiens fort prisés au Japon

Tokyo — La poussée des exportations alimentaires canadiennes au Japon prend de l'ampleur.

Selon nos délégués commerciaux, cette tendance s'est manifestée de façon éclatante avec la participation de nos exportateurs au plus grand salon de l'alimentation en Asie, tenu le mois dernier au Tokyo International Trade Centre.

FOODEX 86, la 11<sup>e</sup> édition de ce salon international de l'alimentation, comptait cette année quelque 650 exposants de 23 pays, répartis dans plus de 1 000 kiosques, qui ont accueilli 130 000 visiteurs.

Le pavillon du Canada, l'un des plus importants au salon, mettait en valeur les produits de 24 exposants représentant plus de 40 entreprises.

Il s'agissait de la cinquième participation consécutive du Canada au salon, mais pour la première fois, les sociétés canadiennes étaient représentées dans des kiosques individuels à l'intérieur du pavillon.

C'était également la première fois que les exposants canadiens réalisaient des transactions directes considérables, avec des ventes de près de 100 000 \$ sur place et des commandes prévues de 5 millions au cours des douze prochains mois.

Toutefois, selon nos délégués commerciaux, ces prévisions pourraient être largement dépassées, car nos initiatives commerciales au Japon commencent à porter fruit.

La popularité croissante des aliments et des boissons du Canada au Japon s'est manifestée de façon évidente, avec plus de



Il y avait grande affluence au pavillon canadien où visiteurs et acheteurs ont pu goûter les produits de Labatt et d'autres sociétés canadiennes.

100 demandes de renseignements sérieuses, et plusieurs sociétés canadiennes ont trouvé au salon des agents et des distributeurs pour le Japon.

Parmi les produits canadiens qui ont suscité un intérêt considérable, citons une ligne de produits congelés de pomme de terre, emballés pour le consommateur ou les institutions, le shochu et le shandy canadiens et la dinde (en mars, nos exportations de dinde au Japon atteignaient déjà le total pour toute l'année précédente).

De plus, les sociétés canadiennes déjà implantées au Japon dans les secteurs du poisson, du fromage, des produits de l'érable,

du porc et du bœuf prévoient accroître considérablement leurs ventes au cours de la prochaine année.

Les produits alimentaires canadiens les plus populaires l'an dernier sur le marché japonais comprenaient le poisson (les exportations ont augmenté de 85 millions de dollars), les produits de l'érable (les ventes ont grimpé de 60%) et les boissons (augmentation de 50%).

La promotion des produits alimentaires canadiens a fait un autre pas en avant car conjointement au salon, il se tenait un festival des aliments canadiens au Akasaka Prince Hotel. En plus, deux chaînes de supermarchés, Meidiya et Seiyu, mettaient en vedette les produits alimentaires canadiens.

Nos délégués commerciaux sont unanimes à déclarer qu'il s'agissait de la meilleure performance canadienne jusqu'à maintenant au FOODEX. Mais ils n'ont pas l'intention de se reposer sur leurs lauriers car ils exploiteront cette poussée des produits canadiens au Japon, tout en préparant une participation canadienne encore plus imposante au salon de l'an prochain.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux au Japon, communiquer avec M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8649; avec M. Don McNicol, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 995-3671; ou appeler le centre Info-Export.

## Marché d'un milliard dans l'informatique en Chine

Beijing — La Chine ouvre son marché d'un milliard de dollars dans les secteurs de l'informatique, des communications et des produits de défense.

Si ce genre de débouchés vous intéresse, vous devriez envisager de participer à deux salons de la technologie de pointe prévus en Chine cet automne.

Le premier, EXPO-COMM 86 CHINA, sera présenté du 16 au 22 octobre au nouveau Centre des expositions internationales de Beijing.

Ce salon et congrès national de l'informatique et des communications offrira aux sociétés canadiennes une excellente occasion d'établir des contacts en Chine, où l'on prévoit importer pour 1 milliard de dollars d'équipement avancé de télécommunications et d'électronique au cours des deux prochaines années.

Cet événement, le plus important du genre jamais organisé en Extrême-Orient, a déjà reçu confirmation de la participation de grandes sociétés internationales.

Dans le cadre de son 7<sup>e</sup> plan quinquennal, la Chine prévoit doubler le nombre de ses appareils téléphoniques actuels (5 millions), avec 3 millions de nouvelles lignes, dont au moins 1 million contrôlées par ordinateur, en

### EXPO-COMM 86 CHINA

posant 60 000 câbles à grande distance.

La Chine envisage également de faire l'acquisition de nouvelles technologies pour la communication par satellite, ce qui devrait améliorer l'accès aux régions éloignées de l'intérieur.

Avec sa récente politique d'ouverture à la technologie et à l'équipement de l'étranger, la Chine prévoit également doubler ses importations d'ordinateurs, notamment à 50 000 unités par année dans le seul secteur des micro-ordinateurs.

En plus d'implanter un réseau téléphonique urbain moderne, la Chine se consacre également à l'informatisation de secteurs clés en éducation, dans les transports et dans l'industrie, et elle veut mettre sur pied une industrie des semi-conducteurs pour répondre en partie à la demande intérieure croissante en électronique.

Les produits exposés au salon comprendront les câbles, les périphériques et les simulateurs, les systèmes de gestion de banques de données, les fibres optiques, les micro-ordinateurs, l'équipement de bureau-

tique, l'équipement de communication par satellite, les logiciels et les systèmes de téléphonie et télégraphie.

Le salon attirera des décideurs de partout en Chine, notamment de grands organismes gouvernementaux et d'importants groupes d'achat.

Quelques semaines plus tard, la capitale chinoise accueillera un autre événement d'envergure, ASIINDEX 86 INTL, le salon et le congrès asiatiques de la technologie de défense.

On attend du 4 au 11 novembre quelques 400 sociétés internationales à ce salon parrainé par la National China Xinshidai Corp. et le Beijing Institute for International Strategic Studies.

Les visiteurs au salon proviendront de diverses industries chinoises de pointe et d'instituts de recherche, des organismes d'État pour la planification et l'économie, et de la marine, de l'aviation et de l'armée de terre.

Pour plus de détails sur ces salons ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8649; ou appeler le centre Info-Export.

# Notre informatique est branchée sur le monde entier

**Hanovre** — L'industrie canadienne de l'informatique et de la bureautique vient d'enregistrer sa meilleure performance jusqu'à date au plus important salon mondial du secteur.

Ce succès est en partie attribuable à la popularité croissante du centre mondial de bureautique, d'informatique et de télécommunications, dont le salon CeBIT 86 avait lieu le mois dernier dans la métropole ouest-allemande.

Pour la première fois de son histoire, le salon a eu lieu un mois avant la foire de Hanovre dont il faisait auparavant partie, afin de pouvoir faire place au nombre toujours croissant d'exposants.

Il y avait plus de 2000 exposants et 300000 visiteurs, le Canada n'étant pas en reste, avec 23 sociétés représentées cette année, comparativement à 19 l'an dernier.

Le succès des exposants canadiens se manifeste le plus clairement dans le montant des ventes prévues, qui dépassaient de plus de 10 millions de dollars les résultats de la participation précédente.

Nos sociétés, en plus de réaliser des ventes sur place de plus de 400 000 \$, prévoient des commandes impressionnantes de 30 millions au cours des douze prochains mois, avec des clients pressentis notamment partout en Europe de l'Est et de l'Ouest, au Moyen-Orient et jusqu'en Extrême-Orient et en Inde.

Avec plus de 1400 demandes de renseignements sérieuses, il est facile de comprendre pourquoi le Canada se classe déjà au huitième rang mondial des exportateurs d'ordinateurs.

Selon nos délégués commerciaux, le CeBIT est une excellente piste d'envol pour les sociétés qui désirent exporter des produits d'informatique et de bureautique.

Comme le soulignait un exposant canadien, ce genre de salon permet aux petites entreprises d'exposer leurs produits uniques sur le marché mondial, et leur offre une occasion sans pareille de suivre la concurrence et de rencontrer les cadres supérieurs de clients éventuels.

Pour plus de détails sur des salons simi-

laires ou sur les débouchés commerciaux en Europe (le prochain CeBIT aura lieu du 4 au 11 mars 1987), communiquer avec M<sup>me</sup> Liliana Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5555; ou appeler le centre Info-Export.

## Liste des foires en Afrique et au Moyen-Orient

Dans le cadre de ses activités de promotion commerciale en Afrique et au Moyen-Orient, le ministère des Affaires extérieures participera à plusieurs foires commerciales dans cette région au cours de l'année qui vient, en présentant un kiosque national ou un kiosque d'information.

Voici une liste chronologique, par secteur industriel, des événements où les exportateurs pourront faire connaître leurs produits et leurs services en 1986-1987.

Pour plus de renseignements sur les salons ou la façon d'y participer (certains détails restent à confirmer), communiquer avec M. George Debbané, Direction des programmes en Afrique et au Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5983; ou composer le numéro du centre Info-Export.

### Foires générales

- Foire internationale d'Alger — Alger (Algérie), du 23 avril au 6 mai 1986.
- Foire internationale de Damas — Damas (Syrie), septembre 1986.
- Foire internationale de Bagdad — Bagdad (Irak), du 1<sup>er</sup> au 15 novembre 1986 — Matériel de transport, de communication et de foresterie.
- Foire internationale de Dakar — Dakar (Sénégal), du 27 novembre au 8 décembre 1986.
- Foire de Kaduna — Kaduna (Nigéria), février 1987.
- Foire internationale du Caire — Le Caire (Égypte), du 7 au 20 mars 1987.
- Foire internationale de Libreville — Libreville (Gabon), mars 1987.

### Agriculture

- SAUDI AGRICULTURE 86 — Riyad (Arabie saoudite), du 6 au 10 avril 1986 — 5<sup>e</sup> salon de l'agriculture, de l'irrigation et de l'agro-industrie.

### Communications

- Africa Telecom Show — Nairobi (Kenya), du 16 au 23 septembre 1986.
- MECOM 87 — Manama (Bahrein), du 2 au 5 février 1987 — Salon des communications du Moyen-Orient.

### Électronique et informatique

- SAUDI ELENEX — Riyad (Arabie saoudite), du 16 au 20 novembre 1986 — Salon de l'électricité et de l'électronique du Moyen-Orient.



Cette maison en bois rond de la Natural Log Structure Developments of Canada Ltd., de Lumby (C.-B.), attire de grandes foules au salon CONSTRUCTA 86. Ci-dessus, M. Lloyd Beckedorf (au centre), de la Natural Log, est en compagnie d'un client éventuel.

**Hanovre** — Fort de sa réputation internationale de qualité et de versatilité, le Canada participait en début d'année à l'un des plus importants salons de la construction d'Europe.

CONSTRUCTA 86, tenu aux quatre ans dans cette métropole ouest-allemande, a attiré cette année plus de 1 500 exposants de 200 pays, dont 8 du Canada, et quelque 200 000 visiteurs de 65 pays.

Les participants canadiens, qui exposaient un large éventail de matériaux pour la construction domiciliaire, sont revenus du salon avec des commandes prévues dépassant facilement les 2 millions de dollars pour les douze mois à venir.

En plus de nommer près de 20 agents et distributeurs, les sociétés canadiennes ont reçu plus de 300 demandes de renseignements sérieuses sur leurs produits.

Comme dans la plupart des salons européens, ces demandes provenaient non seulement d'acheteurs éventuels du pays hôte, mais également des pays scandinaves, de Turquie, d'Israël, d'Égypte et même de Hong Kong, avec des débouchés très intéressants

qui s'annoncent sur le marché américain.

Les produits canadiens exposés comprenaient du fibre de verre tissé pour le renforcement, des maisons et des chalets modulaires de bois rond coupé avec précision, des contreplaqués et du bois d'œuvre, des revêtements de sol en matériaux composites, des palissades de cèdre et des systèmes versatiles de moulage du béton.

Les visiteurs au kiosque canadien étaient particulièrement impressionnés par un large éventail de produits de granit pour la construction résidentielle et commerciale, allant des panneaux découpés sur commande aux pavés extérieurs, en passant par les revêtements de sol; les panneaux décoratifs, les chaînes de trottoir, les fontaines et les bancs de parc.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

EN BREF

Revue commerciale sur la Chine

On peut désormais se tenir au courant de l'évolution du commerce entre le Canada et la Chine, des relations économiques de la Chine avec l'étranger et de ses politiques économiques en lisant le magazine Intertrade, publié mensuellement à Beijing par l'institut de recherche sur le commerce international du ministère chinois du Commerce et des relations économiques extérieures. On peut s'abonner pour 12 numéros, au coût de 60,50\$ US, en communiquant avec M. Gustave Sutton, Président, Great White North Ltd., C.P. 32, Succ. Q, Toronto M4T 2L7. Tél.: (416) 483-9922.

Vente de blé au Brésil

Le Brésil vient de conclure une entente prévoyant l'achat de jusqu'à 4,5 millions de tonnes de blé canadien au cours des trois prochaines années. La Commission canadienne du blé a précisé que le Brésil achèterait de 750 000 à 1,5 million de tonnes de blé canadien au cours de chacune des trois prochaines années.

Le Canada ouvre un bureau à Bombay

(Suite de la première page.)

ressants dans la collaboration entre sociétés canadiennes et indiennes de secteurs comme l'équipement pétrolier et gazier, les télécommunications, les micro-ordinateurs et leurs logiciels, l'avionique et les centrales thermiques et hydro-électriques.

En plus d'ouvrir un nouveau bureau commercial, le gouvernement a également créé de nouveaux programmes pour aider les sociétés canadiennes à explorer de tels débouchés en Inde.

L'ouverture du bureau commercial à Bombay s'inscrit dans le volet Asie-Pacifique de la stratégie nationale de commerce.

Les exportateurs qui s'intéressent aux débouchés éventuels que permet d'espérer cette nouvelle initiative peuvent communiquer avec M<sup>me</sup> Abina M. Dann, Premier secrétaire (affaires commerciales) et délégué commercial, Bureau commercial du gouvernement du Canada, a/s Hotel Oberoi Towers, Nariman Point, Bombay 400021, Inde. Tél.: (22) 23.43.43. Téléc.: 4153/4154.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Inde, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5945; ou appeler le centre Info-Export.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada. Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280. Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376. Téléc.: 053-3745 (TEIC) Indiatif: External Ott. Tirage bimensuel: 26 000 exemplaires.

Vancouver attire les acheteurs

(Suite de la première page.)

divers pays, les spécialistes du commerce extérieur peuvent conseiller les exportateurs établis ou éventuels sur des questions comme les débouchés pour un produit précis, le financement, l'emballage, l'étiquetage, l'expédition et les formalités douanières, les réseaux de distribution, les foires commerciales, la concurrence et les contacts dans chaque pays.

La conférence, qui aura lieu les 30 et 31 août au B.C. Place Stadium, est ouverte à tous les producteurs ou exportateurs de poisson et de fruits de mer, de produits agricoles (y compris les céréales et oléagineux, le bétail et les matériaux génétiques) et d'aliments transformés, entre autres la viande, la volaille, les fruits et légumes congelés et en conserve, les produits laitiers et les boissons.

Les dates de la conférence ont été choisies pour permettre aux représentants de notre industrie de rencontrer leurs homologues de partout dans le monde, qui visiteront du 29 août au 2 septembre le FOOD PACIFIC, également présenté au Stadium.

Le salon, qui attirera des acheteurs et des spécialistes de plus de 20 pays, est l'un des plus complets salons des aliments et boissons d'envergure internationale jamais présenté au Canada.

Plus de 800 exposants du Canada et de l'étranger présenteront leurs produits aux 25 000 visiteurs attendus pendant les cinq jours de l'événement.

On verra au salon, présenté en plein cœur d'Expo 86, une vaste sélection de produits canadiens, allant des poissons et fruits de mer aux fruits et légumes, en passant par les boissons et les spécialités culinaires.

On prévoit également présenter un centre de repérage des sources d'exportation au salon FOOD PACIFIC, afin d'aider les acheteurs étrangers à établir rapidement un contact avec des fournisseurs partout au Canada. Ce centre fonctionnera avec un répertoire informatisé des sociétés canadiennes classées selon leurs produits exportables.

Pour de plus amples renseignements sur le congrès ou les rendez-vous avec les délégués commerciaux, communiquer avec M. Paul Brettle, Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires (TAP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3644; ou appeler le centre Info-Export.

Les sociétés qui veulent participer à FOOD PACIFIC 86 peuvent communiquer directement avec les organisateurs du salon à Richmond (C.-B.), au (604) 276-2277, téléc.: FOODPC 86 VCR 04-357817.

Prix d'excellence à l'exportation

(Suite de la première page.)

chaque année, au terme d'une cérémonie.

L'an dernier, un comité de sélection a étudié le dossier de plus de 200 candidats en s'attardant à des points comme le niveau de contenu canadien dans un produit exporté, l'éventail des marchés de la société, la résistance à la concurrence étrangère et la proportion des exportations dans le chiffre d'affaires.

Une fois tous ces éléments évalués, douze sociétés canadiennes, dont les exportations allaient des générateurs nucléaires aux produits du porc, se sont partagés les prix d'excellence à l'exportation tant convoités.

L'attribution des prix d'excellence représente le point culminant du Mois des exportations canadiennes, qui vise à encourager les milieux des affaires à se pencher sur les possibilités d'exportation, qui sont légion.

Les candidats à ces prix d'excellence se recrutent parmi toutes les sociétés résidentes du Canada qui exportent des biens et des services ou qui facilitent l'exportation, par exemple au moyen de services bancaires ou de commercialisation.

Pour cette année, il faut s'inscrire avant le 4 juillet. Les gagnants des prix seront annoncés comme à l'habitude en octobre, mois des exportations canadiennes. On peut obtenir une formule d'inscription en composant sans frais le numéro du centre Info-Export, le 1-

800-267-8488, ou en écrivant au Programme de prix d'excellence à l'exportation, Info-Export (TEIC), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
V. 4 # 8  
DOCS

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 8

APRIL 21, 1986

## Canada taking top herds to market — by suitcase

Exporting a herd of cattle in a suitcase?

It seems an incredible feat, but it's possible — through embryo transfer, a genetic improvement field in which Canada is fast becoming a recognized leading world exporter.

Sources in the industry say that, while

### Commercial Corp. to levy new fees

Effective June 1, a service fee is to be levied by the Canadian Commercial Corporation on contracts awarded to its suppliers in government-to-government export transactions.

The service fee, according to the Crown corporation, will be phased in gradually over the next two years, with the full rate of 2.5 per cent of the contract value on successful bids, tenders and quotations being implemented April 1, 1988.

Excluded from the fee are sales through the CCC to the United Nations and its agencies. As well, contracts and amendments of \$50,000 and less will also be free of charge when transacted by small business — firms with sales of less than \$5-million or fewer than 100 employees in the preceding full year of operation.

Trading houses are exempt from the fee for service and there is no charge if a supplier's bid, tender or quotation is unsuccessful.

Turn to Page 6 — Trading houses



Embryos from this contented Canadian cow produced these 21 equally contented calves.

refinements in technique and health standards are on-going, "embryo transfer is the coming thing."

What's more, they add, "Canada is very

### Exporters turn to 'showbiz' to build sales

Canadian exporters aren't making a big production out of it, but they are turning to 'showbiz' to help break the ice for their products in international markets.

While brochures and assorted promotional tools have their place in the marketing business, an increasing number of Canadian firms are discovering video as a medium to the buying masses.

"Video tape helps to make the most of their sales efforts by bringing their entire company and its products to potential customers," says Brock Weir, president of Media Three Marketing Services Ltd./Media Three Productions Inc., a Markham, Ont. company that's spearheading the corporate video concept.

Turn to Page 3 — Video

much in the running."

That assessment, by way of example, is borne out by the director of the largest embryo transfer firm in Australia.

Prior to a recent visit to Canadian embryo transfer and artificial insemination facilities — and with no advertising on his

Turn to Page 3 — Canada's embryo

### Canada a key player at top Indian fair

A joint Canadian role in one of India's biggest and most prestigious technology trade fairs early next year is expected to give a major boost to this country's trade efforts on the Indian sub-continent.

For Canada, its part in helping stage the 7th bi-annual Indian Engineering Trade Fair (IETF), will result in the largest presentation of Canadian industrial capabilities ever seen in India.

While still some 10 months away, preparations are already well under way for the Feb. 8-15 New Delhi trade fair which Canada agreed to "partner" late last year.

As "partner country," Canada will be the only national exhibitor — besides India — giving Canadian companies a golden opportunity to showcase their technical expertise and products to more than 30,000 public and private sector visitors expected at the show from more than 100 countries.

Turn to Page 4 — India

### 'Adaptability' pays off in Venezuela

You don't have to play the lotteries to hit the jackpot.

At least a Calgary company didn't in Venezuela.

What Westronic Inc. claims it has is a

### Our giga-what's are up?

Canada's electricity exports were up 3.8 per cent in 1985 to 43,000 gigawatt-hours. Also showing an increase for the same period was electric power generation, up 5 per cent from 424,853 gigawatt-hours to 446,412 gigawatt-hours. (A giga is equivalent to one billion).

good product — and the ability to adapt that product when a particular market requires it.

The Canadian manufacturer of micro-processor-based industrial control equipment recently signed agreements that, over the next year, could result in sales totalling more than \$9-million.

The agreements, says Westronic marketing vice-president Terry Graham, are with Harris Corporation Controls and Composition Division of the U.S., BBC Brown Boveri and Cavetel Servicios of Venezuela.

These major control system suppliers,

Turn to Page 3 — Venezuelan

### INSIDE:

If you need some export pointers, here's a line-up of trade sessions worth attending .....	2
• Canadian trucking industry urged to take in this major U.S. show .....	4
• A quick guide to European trade mission opportunities .....	5
• Canadian protecting forests of Greece .....	6

### EXPORT CALENDAR

## Trade Watch

## African trade breakthrough

A significant breakthrough in Canada-West Africa trade has been made by two Canadian flour mills and the Winnipeg-based Freshwater Fish Marketing Corp., says Avocet International, an Ottawa-based agent working with companies in the Ivory Coast. The three have been awarded contracts valued at \$100-million over the next five years. Ogilvie Mills Ltd. of Montreal and Maple Leaf Mills of Toronto will provide an Ivory Coast company, P.D.G. Pricodis of Abidjan, with 50,000 tonnes of high-grade flour in the first year alone, while 3,120 tonnes of frozen fish will be supplied over the next 12 months by the Freshwater Fish Marketing Corp.

## Marketplace

**Athens** — An intermediary for the Greek Ministry of National Economy has provided the Canadian Embassy in Athens with 51 investment opportunities ranging from mineral resources to agricultural processing and manufacturing. As well, the Hellenic Industrial Development Bank has listed 14 opportunities for investment in such areas as household furniture, men's and women's garments, printed circuits and air conditioners. For information on these opportunities, contact the Canadian Embassy in Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR). For details on the Ministry's opportunities, contact John Ioannides, 50 Tritis Septemvriou St., Athens 104 33. Telex: 210863 KRON GR.

**Sweden** — Canadian companies wishing to bid for the supply of two 16-ton motor graders should inform the purchaser of their interest by May 6, following which selective invitations will be distributed. Final tenders must be received by the purchaser by June 16. Contact Vagerket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlange, Sweden. Information is also available from W.J. Roberts, Counselor Commercial, Canadian Embassy, Stockholm, Sweden. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: 10687 DOMCAN S.

**Syria** — A government construction and contracting agency here is seeking a firm capable of providing a complete plant and machinery for the production of cement (or asbestos) pipes with a capacity of 750kms per year and ranging in size from 200mm to 2000mm. The client is ready to directly negotiate offers and contract without the need to tender. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

## Export Calendar

## Where to pick up those trade pointers

## CHINA

Canadian investment and trade opportunities in the People's Republic of China will be highlighted at two conferences scheduled for Vancouver and Toronto, April 30 and May 8 respectively.

Organized by The Royal Bank of Canada, the conferences will focus on China's seventh five-year economic plan (1986-1990), outlining the direction in which the country is heading and dealing with areas of concern to Canadian investors/exporters.

Subjects to be covered include the priorities of the five-year plan; foreign investment and business opportunities and implications; transportation and communications goals; and technological priorities in the aerospace industry.

Says Royal Bank vice-chairman H.E. Wyatt: "The new plan focuses on urban and industrial reform, tackling such areas as prices, wages and its overall industrial policy."

Details of the plan, including a list of priority projects to be implemented, are to be announced shortly, Wyatt says, adding that the conferences will provide "excellent insight into the direction China will drive over the next five years."

In addition to two speakers from the Bank, there will be a keynote address by the president of the Bank of China as well as representations by individuals from the China International Trust and Investment Corp., the State Planning Commission, the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade, the State Shipbuilding Corp., and the Ministry of Astronautics Industry.

For registration details (fee is \$250.) or for more information on the conferences, contact C. Roberts in Vancouver, Tel: (604) 665-5109; or, in Toronto, M.E. Leblanc. Tel: (416) 974-4449.

## CANADA-U.S.

The legalities of Canada-U.S. trade negotiations are to be thrashed out later next month at a dinner meeting of the Canadian Bar Association — Ontario, in Toronto. Numerous legal points are expected to be raised in the proposed round of negotiations which have been described as one of the most important issues in Canadian history. Speakers at the May 27 meeting, planned by the Bar Association in co-operation with its American counterpart, include Ontario's deputy minister of Industry, Trade and Technology, Patrick Lavelle; the general counsel for the federal government's trade negotiations office, Denis Lefebvre; Don Macdonald, chairman of the Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Can-

ada; and Richard Parker, assistant general counsel for the office of the U.S. trade representative. For more information/reservations, contact program moderator Barry Michael Fisher, Tel: (416) 595-2300 or the Bar Association, (416) 869-1047.

Export alternatives to U.S. trade and methods of export financing are the subjects of an upcoming two-day seminar being held at Toronto's Downtown Holiday Inn. Featuring speakers from government and industry, the June 12-13 seminar is sponsored by the Canadian Institute for Professional Development. For details/registration information, call the Institute in Toronto at (416) 927-0718.

## EUROPE

How to gain access to export information on the European communities is subject of a seminar slated for May 1 in Ottawa. Conducted by Axel Szauder of the Statistical Office of the European Communities in Luxembourg, the seminar, complete with on-line demonstrations, shows the sort of statistical information on trade, industrial and social and economic matters held in the EUROSTAT data banks — data that's available to businesses trading in these communities. The seminar is being held at the Delegation of the Commission of European Communities, 350 Sparks St., Suite 1110, Ottawa. Tel: (613) 236-3434 for details/registration.

## SOVIET UNION

Co-operation in trade between Canada and the Soviet Union is just one of a host of topics to be discussed at an up-coming foreign policy conference to be held at the Department of External Affairs in Ottawa. The May 2-4 conference, "The Gorbachev Era: Canada, the U.S.S.R. and Eastern Europe," is hosted by the Canadian Institute of International Affairs. For details and registration information, contact David Gordon at the Institute in Toronto. Tel: (416) 979-1851.

## INDIA

A three-hour workshop focusing on business opportunities in India is planned for the Hotel Vancouver, Vancouver May 1. Sponsored jointly by the Canadian Manufacturers' Association (B.C. division), the AIEI and CIDA, the workshop is aimed at firms of all sizes which have considered the Indian market for export sales and are looking for an approach to doing business successfully there. For details, call the CMA, Tel: (604) 685-8131. Telex 04-51306.



## Video paves way for future sales

Continued from Page One

Media Three's videos have hit the mark for a number of companies whose markets include the United States and Europe. And, in one instance, video helped to reduce one major barrier to foreign trade — language differences.

For one manufacturer/exporter, says Weir, Media Three produced a video with no narration and no printed 'supers' — just sound effects and strong images. One clip became the central image of an entire promotional campaign through the U.S. and Europe.

Other Media Three clients, says Weir, use video to prequalify their products with potential clients abroad before embarking on

costly overseas sales trips.

"Once firm interest has been expressed," says Weir, "then a company representative flies in to make the sale, armed with promotional material designed to back-up the video.

"It's an extremely flexible medium. You can aim your message at just about any target audience and it will hit the mark."

Weir is convinced video is the marketing tool of the future and something any company looking for a cost and business-effective export promotional medium should explore.

"Video taped marketing is inexpensive to produce, easy to use and can take a company message anywhere in the world."

## Venezuelan sale expected to lead to new markets

Continued from Page One

says Graham, will use Westronic's "remote terminal units" in conjunction with their own computer-based master stations to monitor and control telecommunications systems, electrical utility networks and oil and gas pipelines.

To enable Venezuelan domestic content to be incorporated into RTUs, says Graham, Westronic developed a unique manufacturing concept called the WESKIT. It was this development or ability to adapt, says Graham, that allowed Westronic to secure the Cavetel Servicios contract.

WESKIT is designed to provide local added-value to the product and will enable Cavetel to assemble remote terminal units in Venezuela. Cavetel engineers currently are being trained in Westronic's SCADA hardware and software techniques.

Westronic, Graham says, has had previous deals with Harris Corporation.

A multi-million contract, he says, was signed recently for projects underway in the U.S. for the Western Area Power Authority, and in Saudi Arabia for the Saudi Electric Co.

As well, past contracts with Harris, totaling \$3.5-million, have been completed in Malaysia, Jamaica and Hong Kong.

The contract with BBC Brown Boveri could also open the door to further sales. This large multi-national company provides systems and components for the generation, distribution and utilization of electrical energy together with the associated automation and control equipment to electrical utility authorities throughout the world.

In fact, says Graham, BBC Brown Boveri (Australia) Pty. Ltd. has placed substantial orders for Westronic RTUs to be used in SCADA systems in Australia. One such user is Queensland Rail.

## Canada's embryo market building on good quality

Continued from Page One

part — David Blackmore was asked by his Australian counterparts to bring back as many as 700 embryos.

Another Australian dealer had inquiries for 60 beef and 30 dairy embryos.

In both instances, requests stemmed solely from word that the dealers were coming to Canada on an embryo transfer technical study session.

The attraction for Canadian embryos — not just from Australia but from other parts of the world — is due, in part, to a number of factors.

The availability of Canadian genetic material is good, as is the saleability. More importantly, according to trade officials, is the fact that Canada's own health regulations have contributed to making Canada's livestock population amongst the healthiest in the world."

Foreign breeders also recognize a number of advantages to importing embryos, among them reduced transportation costs, reduced quarantine costs, and unlimited storage periods which permit the embryos to be used at the convenience of the breeder.

Those factors have helped make Canadian animal genetic material acceptable world-wide in both live animal and frozen semen form. Now there are frozen embryos — giving birth to high-quality, disease-free herds around the world, and going to those markets in a suitcase.

For information on potential markets for frozen bovine embryos, call Keith McFarlane of External Affairs' Agricultural Products Division. (TAA), Tel: (613) 996-3490.

## New tedium remover

A new computer software package that takes the tedium out of trade documentation will be available May 1 to Canadian companies exporting to the United States.

Southbound Trader, described as "the first full-featured export documentation package for microcomputers," handles all key export trade documents required by Canadian companies moving their goods south of the border.

As well, say its suppliers, Southbound Trader's forms adhere to the Canadian Aligned Standard for Trade Documentation (Can-200.3-M82) which is derived from the United Nations Layout Key for Trade Documents.

For more information, contact Bill White, at Elsid Software Systems Ltd. in Ottawa. Tel: (613) 820-6489, or call toll-free 1-800-267-6117.

## Trade Digest

### Champion makes the grade

A contract that could generate total sales of \$12-million, if all options are exercised, has been awarded by the Canadian Commercial Corp. to Champion Road Machinery Ltd. Through initial CCC funding of \$1.8-million (U.S.), the Goderich, Ont. company will supply 96 motor graders to the U.S. Army in Columbus, Ohio. Facilitated through the Defence Production Sharing Program, the three-year contract was awarded to Champion despite stiff competition from major American manufacturers of road grading equipment.

### Life-saving contract awarded

A contract which company officials say is in "eight figures" has been awarded to Connaught Laboratories Ltd. to provide 253-million doses of vaccines to 92 Third World countries. The vaccine, to be delivered over the next 21 months, will, the firm forecasts, prevent the deaths of one million babies a year and save an additional million from becoming handicapped. The vaccination program, to provide immunity to diphtheria, whooping cough, tetanus, measles, polio and tuberculosis, is part of a World Health Organization initiative to immunize virtually all children in the world against the six diseases by 1990.

### Showroom opens in China

Medical and scientific equipment manufacturers are likely to find it easier to break into the Chinese market now that a Vancouver company has opened a showroom and distribution centre in Guangzhou, the People's Republic of China. Canamed Services Ltd. is, in fact, recruiting such manufacturers as well as firms or organizations wanting to provide educational and technology transfers through seminars, satellite transmissions and video productions. Companies can contact David A. Holt, Manager, International Operations, Canamed Services Ltd., 850-999 West Hastings St., Vancouver V6C 2W2. Tel: (604) 687-8887.

# India offers huge opportunity for Canadian exporters

Continued from Page One

Canada will be utilizing that role to the fullest by laying on this country's largest corporate participation ever in any Asian trade fair.

Designed as a technology transfer, joint venture and industrial co-operation forum between India and developed and developing countries, the show will feature — in addition to products displays — a series of conferences, seminars and workshops by specialists from around the world.

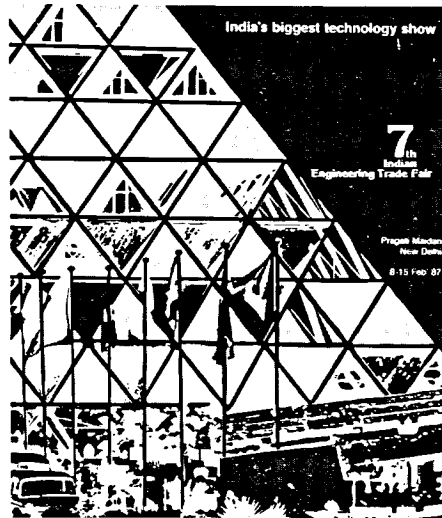
These meetings are expected to be attended by high-level delegations and business missions from all five continents, as well as representatives from the World Bank and the Asian and African Development Banks.

In addition, the Congress of the International Chambers of Commerce will be held concurrently with the show, drawing another 800 international business leaders and industrialists to New Delhi.

Identified as a high priority market by Canada's National Trade Strategy, India bought close to \$5-billion worth of Canadian products and services last year.

The Indian economy, which has undergone massive change during past decades, has maintained a steady five per cent growth during the 1980s.

This increased economic growth, the development of substantial petroleum deposits in the Arabian Sea off Bombay, and the Government of India's emphasis



on industry as an instrument of national development, have produced a new air of optimism and business confidence in that country.

And, with a population of some 800 million — expected to surpass China's by the turn of the century — India offers huge opportunities for Canadian exporters.

India's drive for complete modernization — as detailed in the latest Five Year Plan — together with a drastic liberalization of import and licensing regulations are creating unique business opportunities.

Industry sectors of particular interest to Canadian exporters in India range from oil

and gas machinery to hydroelectric, thermo, wind and solar energy, mining, telecommunications, computers and medical equipment.

Other major growth sectors in the Indian economy include chemical and petrochemical plant machinery and equipment, electronics, avionics, port maintenance, process control instruments, food processing equipment, leather processing and consultancy services.

As for industrial co-operation and technology transfer, areas of interest include industrial waste management, pollution control, automotive sectors, electronics and computer peripherals, machine tools, surgical and scientific instruments, telecommunications equipment, offshore structures and pipelines, gas turbines, robotics and special steels and zinc alloys.

Canada's participation at the show is being co-ordinated with the organizing body, the Association of Indian Engineering Industry — representing that country's major industrial manufacturers — with the co-operation of the Canadian Manufacturers' Association and the Canadian-Indian Business Council.

For more information on the show or details on how to participate — recruiting has already started — contact Neil Peacock at External Affairs' South and South East Asia Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-1678; or call Info Export.

## Motor City gearing for its first major truck show

**Detroit** — The Canadian trucking industry is being urged to hit the road this fall and take part in the first major truck show ever staged in this U.S. automotive capital.

Buyers, specifiers and decision-makers selling vehicles, equipment supplies or services to the transportation/trucking industry are already gearing up for the Michigan Truck Show at Detroit's Cobo Hall.

Exhibitors expected at the Oct. 17-19 event include manufacturers of trucks, truck trailers, truck bodies, tools, lubricants, tires, engine refrigeration units, decals, cleaning equipment, heavy duty parts and accessories and virtually any products or services for the trucking industry.

The show is expected to attract owner/operators, truck drivers, fleet managers, transport company and service shop owners, private drivers, fleet managers, transport company and service shop owners, private carriers, garage personnel, truck and trailer dealers and anyone with buying influence for the trucking

**'If you sell vehicles, equipment, supplies or services for the transportation/trucking industry, let this be your sales action marketplace.'**

industry.

First in the production of cars, trucks, paints, non-electrical machinery and automation, Detroit is the fifth largest metropolis in the U.S.

Companies interested in participating in the show should contact directly the organizers, Elizabeth DiCarlo, Southex Exhibitions, 135 Delaware, Buffalo, New York 14202. Tel: (716) 852-2006.

The Canadian Consulate General in Detroit is also planning to have a small information booth at the show. Companies unable to attend can send brochures for distribution to Rana Pudifin, Vice Consul and Assistant Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 1900 First Federal Building, 1001 Woodward Ave., Detroit, Michigan 48226-1966. Tel: (313) 965-2811. Telex: 230715 (DOCAM DET).



Key Michigan area buyers, specifiers and decision-makers will be at Detroit show.

## Canada gets foot in huge Saudi hi-tech market

**Riyadh** — Canada increased its foothold in the potentially lucrative Saudi communications and computer market through participation at a show held here for the first time, earlier this year.

In addition to introducing Canadian technology to the Kingdom, SAUDI COMMUNICATIONS/COMPUTER 86 was a unique occasion for expanding dialogue with a range of prospective Saudi clients and private sector partners.

Based on preliminary reports from the seven companies exhibiting at the Canadian pavilion — another four Canadian corporations participated on their own — projected sales to Saudi Arabia could exceed \$20 million.

Interest in Canadian technology ran high at the show as some 40 serious client and contractor inquiries were received, with a Canadian software company specializing in Arab/English packages deciding to open a local office in Saudi Arabia following exceptional response at the show.

Other Canadian products displayed at the fair ranged from electronic information display systems for airports and sports stadiums to batteries, telecommunication transmission towers and training services, data communication equipment, satellite ground stations, telephone equipment, digital switching and fibre optics, power supplies, and systems for monitoring radio frequencies.

The Canadian presence — complete with decovision and a uniformed RCMP officer — was the largest of some 234 exhibitors from 16 countries at the five-day show which attracted more than 18,000 visitors.

These included high-level delegations from key Saudi ministries and organizations. Their interest in Canadian technology gave this



*Bell Canada International representatives get down to business with an official of the Saudi Ministry of Post, Telephone and Telegraph at the Saudi trade fair.*

country some vital exposure to key Saudi military and security telecommunication authorities.

Popular Canadian displays also included a receiver dish specially designed to receive Arabsat signals which resulted in a field trial installation following the show with the Saudi Ministry of Post, Telephone and Telegraph.

And despite Saudi government budget cutbacks, the Military and the Ministry of Interior — they are still consuming at least 35 per cent of government budget — have come out relatively unscathed, giving Canadian exporters continued access to that market.

For more information on similar shows or trade opportunities in the Middle East, contact George Debbané at External Affairs' Africa and Middle East Programs Division (GRP), Tel: (613) 990-5983; Tony Chernushenko or Don Best, Technology Development Division (TTT), Tel: (613) 996-1930 and 996-1907; or call Info-Export.

## Soviet fair could open-up agro-market

**Moscow** — Want to launch or expand your sales in the large Soviet agro-food market?

Then consider attending an important international trade show on agro-food equipment being planned for this Soviet capital in late summer.

With trade fairs the customary way of doing business in the U.S.S.R., more than 15 countries — including the U.S., West Germany, France and the U.K. — have already booked space at the Sept. 3-12 INPRODTORGMAH.

Canadian equipment that would be of particular interest to showgoers, according to trade officials, includes grain storage, processing and elevator machinery, automatic graindryers, milling equipment, sifters, conveyor-feeders and hopper-activators, and fodder production.

Other Canadian equipment in demand ranges from cattle and poultry dressing to bottle filling and packaging, vegetable and

animal processing into edible proteins, potato products manufacture, separators and production/packaging of foodstuffs, and mobile and pneumatic loading/unloading of vessels, railway cars and trucks.

The U.S.S.R. is striving for higher efficiency in production and processing, while a more productive agro-food sector remains a high priority under the new Soviet five year plan.

Companies wishing to have brochures distributed at the show — External Affairs will be participating with an info booth — can send up to 50 copies about each product by July 15 to Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), 125 Sussex, Ottawa K1A 0G2.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem, Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

## Quick guide to European trade missions in '86/'87

As part of its trade promotion efforts in Europe, External Affairs is sponsoring — in addition to trade fairs — a number of incoming and outgoing trade missions to Western as well as Eastern Europe.

For more information on these '86/'87 missions, contact External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info-Export.

### Agriculture

- Buyers from the U.S.S.R. to the 1986 Farm Progress Show, Regina — June 17-22, 1986.

### Communications, Computers

- Telecommunications mission from Luxembourg and Belgium — Oct. 6-8, 1986.
- Informatics mission to Sweden, Finland and Norway — Oct. 10-12, 1986.

### Clothing

- Fur buyers from Germany, Italy, France, U.K., Norway, Switzerland, Sweden and Spain, to the Montreal Fur Fair — May 1-4, 1986.
- Women's clothing buyers from Sweden — May 7-11, 1986.
- Children's wear buyers from Denmark — May, 1986.

### Defence

- Defence, Trade and Investment mission from Germany — May 4-13, 1986.
- Defence industrial mission to Norway — June 10-15, 1986.

### Food

- Food processing mission to West Germany — Sept. 15-22, 1986.
- Fish processing mission to West Germany — Oct. 17-24, 1986.

### Medical

- Mission to EXPO MED in Brussels, Belgium — April 9-15, 1986 — Medical and lab instruments.

### Oil and Gas

- Buyers from Eastern Europe to the National Petroleum Show (NPS) in Calgary — June 10-12, 1986.
- Offshore technology mission to Norway and the Netherlands — Oct. 9-10, 1986.

### Sporting Goods

- Sporting goods buyers from Norway, Denmark, Sweden and Finland — February, 1987.

### Transportation

- Urban transit mission from Spain to EXPO 86 in Vancouver — June 4-6, 1986.
- Urban transportation and rail mission to Turkey, Greece and Spain — November, 1986.

### Wood products

- Western red cedar shingle mission from U.K. — May 23-June 1, 1986.
- Timber frame housing mission from U.K. — September, 1986.

**Trade Digest**

**Export 'haul' for GM**

Within the next few weeks, 15 Canadian-designed and-built 2,000-horsepower locomotives are expected to be hauling coal in Indonesia. The export 'haul' for General Motors of Canada Ltd. of London, Ont. is valued at \$23-million. Some 48 GM locomotives are already in service in Indonesia, say company officials, and the latest batch was built specifically for that Southeast Asian country. The locomotives will be used to haul coal from Indonesia's Bukit Asam coal mine to a new port in Tarahan, a distance of some 256 miles.

**Nortel division wins contract**

A division of Northern Telecom Ltd. of Mississauga, Ont., has been awarded a \$32.7-million (U.S.) contract by the U.S. Army to supply 10 military bases with its digital telecommunications systems. The army is purchasing the systems from Northern Telecom's Federal Systems division.

**Arrix signs up in Japan**

A Canadian software development company has signed a multi-million dollar distribution agreement with the Japanese trading house Marubeni Electronics Company Ltd. Under terms of the agreement, Arrix Logic Systems Inc. of Toronto has sold to Marubeni the exclusive rights to sell its microcomputer software product family (advanced productivity system) in Japan. Arrix Logic Systems, which develops productivity software for intelligent workstations, exports 75 per cent of its sales and recently signed a licensing agreement, also for its advanced productivity system, with ITT Information Systems.

**Versatile wins Chile contract**

Versatile Pacific Shipyards Inc., a division of the former Burrard Yarrows Corp., has been awarded a \$1.6-million quadrant shiploader contract in connection with a coal port being constructed at Punta Azenas, Chile. Financed by the Export Development Corp., the project, says the company, will employ up to 20 workers over the next 12 months.

**Old Country job for Marconi**

A \$4.3-million contract has been awarded to Canadian Marconi Co. of Montreal by British Telecom of London, England. Under terms of the contract, for which work is to be completed by June of next year, Canadian Marconi will enlarge British Telecom's CMA-755 telex exchange in London.

**Greece guards its forests with Canadair**

Three more Canadian-made CL-215 water bomber aircraft have been sold to Greece, bringing to 15 the number purchased by that country in the last 13 years.

The contract with Canadair Ltd., is valued at \$25-million and includes the provision of spare parts. It brings to six the number of CL-125s sold around the world since last summer. The two previous sales, totalling \$23.5-million, were to Yugoslavia and Italy.

According to Canadair spokesmen, the outlook for future export sales is very good. All 14 aircraft to be produced this year are already sold and the current backlog of orders which stretches into 1988, amounts to more than \$200-million.

To date, Canadair Ltd. has sold 111 of the forest fire fighting aircraft and the planes are now in service in Spain, France, Greece, Italy, Yugoslavia, Thailand, Venezuela, the provinces of Ontario, Quebec and Manitoba, and the North West Territories.

Months of negotiation, involving intense competition with other aircraft manufacturers, has also paid off for Canadair with the signing of a \$46.8-million contract to supply China with three Challenger 601 business-executive jets.

The signing completes the deal that was announced last October and, say spokes-

**Genesys breaks into tough Japan market**

Breaking into one of the world's toughest markets takes a lot of time and a lot of talent.

Ottawa's Genesys Group Inc. can vouch for that.

In what company officials claim to be a first, the firm is to supply Japan with a management-information-system version of Telidon videotex technology.

The Telidon system offers graphics, text, data-retrieval and instructional capabilities.

According to Genesys officials, Toshiba Corp., an arm of Tokyo-based Mitsui & Co., approached the Ottawa firm and funded the development work for the project, the cost of which has not been disclosed.

Toshiba now is selling the GVS videotex software produced by Genesys. To date, say company officials, the system is available

**Trading houses exempt**

*Continued from Page One*

With an anticipated volume of business in excess of \$900-million for Canadian exporters, this year is expected to be the most successful in the corporation's 40-year history.

Details about CCC's fee for service are available from the corporation at 112 Kent St., Ottawa K1A 1E9, or by contacting either Paul Théberge (613) 996-0262 or O.I. Matthews (819) 997-5714.



*An international fire-fighting favorite, Canadair's CL-215 water bomber in action.*

men, enhances Challenger's marketing potential.

Canadair's president and chairman, Pierre Des Marais II, says the company views this sale as the "beginning of a very long association with the People's Republic of China."

only in Toshiba's home market.

Genesys's vice-president for corporate development said the sale appears to be the first placement of Telidon-style software with a large Japanese client specifically for use in management information systems.

**Did we miss you?**

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

*(Publié aussi en français)*

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

**Canada**

CAI  
EA  
CICF  
N. 4 F8  
BOCS-1



# CanadExport

Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 4 N° 8  
LE 21 AVRIL 1986

## Le bétail canadien se vend 'plein la valise'

Il peut sembler farfelu de penser à exporter un troupeau de bovins dans une valise.

Mais c'est maintenant possible grâce au transfert d'embryons, une technique d'amélioration génétique où le Canada s'impose de plus en plus à l'échelle mondiale.



Produire 21 veaux à partir d'embryons de cette vache, ça vaut vachement le coup.

M. David Blackmore, le directeur de la plus importante entreprise de transfert d'embryons d'Australie, confirme cette évaluation.

Avant de venir visiter des installations canadiennes d'insémination artificielle et de transfert d'embryons, et sans qu'il fasse de publicité sur (Voir page 3: Des ventes.)

## Nouveau système d'honoraires de services à la C.C.C.

À partir du 1<sup>er</sup> juin, la Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) prélèvera des honoraires de services à l'égard des contrats qu'elle accorde à ses fournisseurs dans le cadre de ses transactions entre gouvernements.

Ce système d'honoraires sera implanté graduellement au cours des deux prochaines années, pour en arriver à un tarif final d'honoraires de 2,5% de la valeur des contrats à partir du 1<sup>er</sup> avril 1988.

Le système ne s'appliquera cependant pas aux ventes effectuées par l'intermédiaire de la C.C.C. aux Nations-Unies et ses organismes, ni aux contrats et modifications de contrat d'une valeur de 50 000 \$ ou moins accordés à de petites entreprises (ventes de moins de 5 millions de dollars ou moins de 100 employés au cours de la dernière année complète d'exploitation).

Les maisons de commerce n'auront pas (Voir page 6: Entreprises.)

## Se 'donner en spectacle' pour mieux vendre

Les exportateurs canadiens peuvent maintenant compter sur le petit écran pour se faire connaître sur la scène internationale.

Les brochures et autres imprimés promotionnels ont leur place dans la commercialisation, mais de plus en plus de sociétés canadiennes découvrent le vidéo comme moyen de communication.

Selon M. Brock Weir, président de la Media Three Marketing Services Ltd./Media Three Productions Inc., une société de Markham (Ont.) au premier plan du concept du vidéo d'entreprise, un message vidéo permet à une société de tirer une efficacité maximale de ses efforts de vente en présentant une image d'ensemble de l'entreprise et ses (Voir page 3: Exporter.)

## Le Canada a l'occasion de briller en Inde

Le Canada sera partenaire de l'Inde à l'occasion de l'un des plus importants et plus prestigieux salons de la technologie jamais tenus dans ce pays, ce qui stimulera énormément nos initiatives commerciales là-bas.

La contribution du Canada à la présentation de la 7<sup>e</sup> édition de l'I.E.T.F. (Indian Engineering Trade Fair), un salon bisannuel, sera l'occasion de la plus grande exposition des compétences industrielles canadiennes jamais vue en Inde.

L'événement n'aura lieu que l'année prochaine, du 8 au 15 février, mais les préparatifs vont déjà bon train en vue du salon de New Delhi, auquel le Canada a accepté de participer, à titre de partenaire, à la fin de l'an dernier. (Voir page 4: L'Inde.)

## Des contrats bien décrochés

Il n'y a pas qu'à la loterie qu'il est possible de décrocher le gros lot.

C'est du moins l'expérience d'une entreprise de Calgary.

Le secret de la Westronic Inc., c'est un

### Un survoltage sûr

En 1985, les exportations canadiennes d'électricité ont atteint 43 000 gigawatts-heures, soit une hausse de 3,8% par rapport à l'année précédente. On rapporte également pour la même période une hausse de la production d'électricité de 5%, soit de 424 853 à 446 412 gigawatts-heures (un gigawatt représente un milliard de watts).

bon produit et la capacité de l'adapter aux besoins d'un marché bien défini.

Ce fabricant albertain d'équipement de contrôle industriel par microprocesseur signait récemment des accords qui pourraient représenter des ventes totales de plus de 9 millions de dollars au cours des prochaines années.

Le vice-président à la commercialisation de Westronic, M. Terry Graham, a précisé que ces accords avaient été conclus avec la Controls and Composition Division de la Harris Corporation des États-Unis, la BBC Brown Boveri et la Cavetel Servicios du Venezuela. (Voir page 3: La qualité.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Voici des colloques utiles offrant des tuyaux sur les débouchés partout à l'étranger ..... 2
- CALENDRIER À L'EXPORTATION
- Un salon dans la capitale américaine de l'auto ..... 4
  - L'Europe fait l'objet de missions commerciales ..... 5
  - La Grèce lutte à la canadienne contre les incendies ..... 6

**D'ICI ET LÀ**

**Grande percée en Afrique**

Avocet International, une société d'Ottawa servant d'agent auprès d'entreprises de Côte d'Ivoire, annonce que deux meuneries canadiennes et la Freshwater Fish Marketing Corp. de Winnipeg ont réalisé récemment une percée des plus intéressantes sur le marché ouest-africain. Ces trois entreprises canadiennes ont décroché des contrats d'une valeur globale de 100 millions de dollars, étalés sur les cinq prochaines années. Les Minoteries Ogilvie Ltée de Montréal et la Maple Leaf Mills de Toronto fourniront 50 000 tonnes de farine de qualité supérieure, dès la première année, à une société de côte d'Ivoire, la P.D.G. Pricodis d'Abidjan, tandis que la Freshwater livrera, de son côté, 3120 tonnes de poisson congelé durant les douze prochains mois.

**Marchés mondiaux**

**Grèce** — Un intermédiaire auprès du ministère grec de l'Économie nationale a fourni à notre ambassade d'Athènes une liste de 51 possibilités d'investissement, allant des ressources minières à la transformation des produits agricoles en passant par le secteur manufacturier. De plus, la Banque hellénique de développement industriel a communiqué une liste de 14 autres débouchés à l'investissement dans des secteurs comme les meubles de maison, les vêtements pour hommes et pour dames, les circuits imprimés et les climatiseurs. Pour plus de détails sur ces débouchés, communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR); ou avec M. John Ioannides, 50 Tritis Septemvriou St., Athènes 104 33. Télex: 210863 KRON GR.

**Suède** — Les sociétés canadiennes qui voudront soumissionner en vue de fournir deux niveleuses doivent manifester leur intérêt auprès de l'acheteur avant le 6 mai. Les soumissions finales doivent parvenir à l'acheteur avant le 16 juin. Pour plus de détails, écrire à Vagerket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlange, Suède, ou encore communiquer avec M. W.J. Roberts, conseiller (affaires commerciales), ambassade du Canada, Stockholm (Suède). Télex: (code de destination 54) 10687, indicatif 10687 DOMCAN S.

**Syrie** — Un organisme qui agit pour le gouvernement à titre d'entrepreneur et de constructeur recherche une société en mesure de fournir une usine complète avec son équipement pour la production de tuyaux de béton (ou d'amiante) de 200 à 2000 mm de diamètre, avec une capacité de production de 750 km de tuyaux par an. Le client est en mesure de négocier directement, sans appel d'offres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie). Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Calendrier à l'exportation**

**Tuyaux sur les débouchés à l'étranger**

**CHINE**

Les possibilités d'investissement et de commerce en République populaire de Chine feront l'objet de deux conférences à Vancouver et à Toronto, respectivement le 30 avril et le 8 mai.

Ces conférences, organisées par la Banque royale du Canada, seront axées sur le septième plan quinquennal de la Chine (1986-1990), avec une description des grandes orientations de ce plan et des secteurs d'intérêt pour les investisseurs et les exportateurs canadiens.

On abordera les priorités du plan quinquennal, son incidence sur les débouchés à l'investissement et au commerce extérieur, les objectifs en matière de transports et de communications et les priorités technologiques dans l'industrie aérospatiale.

Selon le vice-président de la Banque royale, M. H.E. Wyatt, le nouveau plan vise la réforme urbaine et industrielle, abordant des domaines comme les prix, les salaires et la politique industrielle globale.

M. Wyatt a précisé que les détails du plan, notamment les projets prioritaires, seraient communiqués sous peu.

En plus de deux conférenciers de la Banque royale, l'événement sera lancé par un discours d'ouverture du président de la Banque de Chine. Il y aura également des exposés de la part de représentants de la China International Trust and Investment Corp., de la Commission de planification d'État, du ministère des Relations économiques et du Commerce extérieur, des chantiers navals d'État et du ministère responsable de l'Industrie astronautique.

Pour s'inscrire aux conférences (frais de 250 \$) ou pour de plus amples renseignements, communiquer à Vancouver avec M<sup>me</sup> C. Roberts, au (604) 665-5109, ou à Toronto, avec M<sup>me</sup> M.E. Leblanc, au (416) 974-4449.

**CANADA-É.-U.**

Les aspects juridiques des relations commerciales canado-américaines seront à l'ordre du jour d'un déjeuner-causerie de l'Association canadienne du barreau qui aura lieu le 27 mai à Toronto. La prochaine série de négociations bilatérales, considérée comme l'une des plus importantes de l'histoire canadienne, soulève de nombreux problèmes juridiques. Cette rencontre, organisée par l'Association du barreau en collaboration avec son homologue américain, comptera parmi ses conférenciers le sous-ministre ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, M. Patrick Lavelle; le conseiller juridique du bureau fédéral des négociations commerciales, M. Denis Lefebvre; le président de la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement pour le Canada, M. Don Macdonald; et le conseiller juridique adjoint du négociateur commercial américain, M. Richard Parker. Pour de plus amples renseignements

ou pour s'inscrire, communiquer avec le responsable de la discussion, M. Barry Michael Fisher, au (416) 595-2300, ou avec l'Association canadienne du barreau, au (416) 869-1047.

Les options à l'exportation vers les États-Unis et les mécanismes de financement des exportations figurent parmi les sujets à l'ordre du jour d'un colloque qui aura lieu au Downtown Holiday Inn de Toronto. Des conférenciers du gouvernement et du secteur privé animeront ce colloque, qui sera présenté les 12 et 13 juin par le Canadian Institute for Professional Development. Pour plus de détails ou pour s'inscrire, composer le numéro de l'Institute à Toronto, le (416) 927-0718.

**EUROPE**

Un colloque prévu pour le 1<sup>er</sup> mai à Ottawa expliquera aux exportateurs comment obtenir des renseignements précieux sur les marchés de la Communauté économique européenne. M. Axel Szauer, de l'Office de statistique des Communautés européennes au Luxembourg, expliquera avec des démonstrations en direct la façon d'avoir accès aux renseignements statistiques commerciaux, industriels, économiques et sociaux disponibles dans les banques de données EUROS-TAT. Le colloque sera présenté à la délégation de la Commission des Communautés européennes, 350, rue Sparks, bureau 1110, Ottawa. Pour de plus amples renseignements ou pour s'inscrire, composer le (613) 236-3434.

**U.R.S.S.**

La coopération commerciale entre le Canada et l'Union soviétique sera l'un des nombreux sujets abordés lors d'une conférence sur la politique extérieure qui aura lieu du 2 au 4 mai prochain au ministère des Affaires extérieures, à Ottawa. Cette conférence sur les relations entre le Canada, l'U.R.S.S. et l'Europe de l'Est depuis l'arrivée de Gorbatchev au pouvoir est parrainée par le Canadian Institute of International Affairs. Pour plus de détails sur la conférence ou la façon de s'y inscrire, communiquer avec M. David Gordon de l'Institute, à Toronto, en composant le (416) 979-1851.

**INDE**

Le 1<sup>er</sup> mai prochain, l'Hotel Vancouver sera l'hôte d'un atelier de trois heures sur les débouchés commerciaux en Inde. Cet atelier, parrainé conjointement par l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C., division de Colombie-Britannique), l'Association of Indian Engineering Industry (A.I.E.I.) et l'ACDI, vise les entreprises de toute envergure qui ont envisagé d'exporter en Inde et qui cherchent des moyens de percer sur ce marché en pleine expansion. Pour plus de détails, communiquer avec l'A.M.C. au (604) 685-8131, télex 04-51306.

## Exporter grâce au message vidéo

(Suite de la première page.)

produits à tous ses acheteurs éventuels.

Les vidéos de Media Three se sont avérées un franc succès pour plusieurs entreprises dont les marchés comprennent l'Europe et les États-Unis. Dans un cas, le vidéo a même réussi à surmonter un obstacle important au commerce extérieur, la barrière de la langue.

Media Three a en effet produit pour un exportateur un vidéo sans narration et sans éléments écrits, avec seulement des effets sonores et des images frappantes. Ce vidéo est devenu l'élément central d'une campagne promotionnelle complète visant les États-Unis et l'Europe.

Selon M. Weir, d'autres clients utilisent le vidéo pour mesurer l'intérêt d'acheteurs éven-

tuels avant d'effectuer de coûteux voyages à l'étranger.

Lorsqu'un intérêt marqué se manifeste, un représentant de la société prend l'avion pour rencontrer l'acheteur, avec du matériel de promotion appuyant les éléments présentés dans le vidéo.

M. Weir souligne qu'il s'agit d'un support très souple, permettant de viser n'importe quelle clientèle cible.

Il est convaincu que le vidéo est l'outil de commercialisation de l'avenir et que toute entreprise à la recherche d'un support économique et efficace de promotion à l'exportation devrait envisager sérieusement la production d'un vidéo.

Selon lui, la commercialisation par vidéo ne coûte pas cher, elle est d'utilisation facile et elle peut transmettre le message de l'entreprise partout dans le monde.

## La qualité trouve de bons débouchés

(Suite de la première page.)

Ces grands fournisseurs de systèmes de contrôle utiliseront les terminaux détachés de la Westronic avec leurs propres unités maîtresses informatisées pour suivre et contrôler des systèmes de télécommunication, des réseaux de distribution d'électricité et des gazoducs et oléoducs.

M. Graham a souligné qu'afin d'intégrer un contenu vénézuélien aux terminaux détachés de la Westronic, cette dernière a mis au point un concept unique de fabrication appelé WESKIT, qui permettra d'assembler les terminaux au Venezuela.

Ce processus d'adaptation de la fabrication se traduit par une valeur ajoutée locale et c'est grâce à cette initiative que Westronic a pu décrocher le contrat de la Cavetel Servicios.

Les ingénieurs de Cavetel qui seront responsables de l'assemblage sur place reçoivent déjà une formation portant sur les techniques du matériel et du logiciel SCADA de Westronic.

La société albertaine avait déjà obtenu des contrats avec la Harris Corporation, notamment un contrat récent de plusieurs millions visant des projets en cours aux États-Unis, pour la Western Area Power Authority, et en Arabie saoudite, pour la Saudi Electric Co.

La Westronic a également mené à bien avec Harris des contrats d'une valeur totale de 3,5 millions de dollars en Malaysia, en Jamaïque et à Hong Kong.

Le contrat avec la BBC Brown Boveri pourrait lui aussi ouvrir d'autres portes. Cette grande multinationale fournit à des services publics de partout dans le monde des systèmes et des composants pour la production, la distribution et l'utilisation de l'énergie électrique, avec l'équipement connexe de contrôle et d'automatisation.

M. Graham a en outre indiqué que la BBC Brown Boveri (Australia) Pty. Ltd. vient de commander un nombre considérable de terminaux détachés de la Westronic, destinés à des systèmes SCADA en Australie, notamment pour la Queensland Rail.

La Westronic réalise 70% de son chiffre d'affaires à l'exportation.

## Des ventes bœufs d'embryons bovins au monde entier

(Suite de la première page.)

ses intentions, ses confrères lui ont demandé de rapporter quelque 700 embryons canadiens.

Un autre intermédiaire australien s'est fait commander environ 60 embryons de bœuf et 30 embryons de vache laitière.

Dans les deux cas, ces commandes ont été placées simplement parce que les acheteurs avaient entendu dire que ces personnes venaient au Canada pour un atelier technique sur le transfert d'embryons.

Cette popularité des embryons du Canada, non seulement en Australie mais ailleurs dans le monde, est attribuable à plusieurs facteurs.

Le matériel génétique canadien disponible est de bonne qualité et facile à vendre. Plus important encore selon les spécialistes, les règlements vétérinaires et sanitaires de notre pays ont contribué à faire du cheptel canadien l'un des plus sains au monde.

Les éleveurs étrangers connaissent également les avantages de l'importation d'embryons, notamment des frais de transport et de quarantaine réduits et une période d'entreposage illimitée permettant d'utiliser les embryons au moment qui convient le mieux à l'éleveur.

La qualité supérieure du bétail canadien lui a ouvert des portes sur tous les marchés internationaux, ceux du bétail sur pied comme ceux du sperme congelé. Maintenant, la technologie des embryons congelés permet d'exporter dans une valise du bétail qui, à sa naissance, sera en parfaite santé et de qualité supérieure.

Pour en savoir plus sur les débouchés de ce marché, communiquer avec M. Keith McFarlane, Direction des produits agricoles (TAA), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3490.

## FEU VERT AUX É.-U.

Dès le 1<sup>er</sup> mai, les sociétés canadiennes qui exportent à destination des États-Unis pourront se procurer un nouveau logiciel qui facilite la production des documents commerciaux nécessaires.

Le Southbound Trader, qui serait le premier progiciel complet de documents à l'exportation conçu pour micro-ordinateur, peut produire tous les documents commerciaux clés exigés des entreprises canadiennes qui exportent chez nos voisins du Sud.

De plus, les formules produites sont conformes à la norme canadienne d'uniformisation des documents commerciaux (Can-200.3-M82), elle-même dérivée de la formule-cadre des Nations-Unies pour les documents commerciaux.

Pour de plus amples renseignements, téléphoner à M. Bill White, Elsid Software Systems Ltd., d'Ottawa, au (613) 820-6489; ou composer sans frais le 1-800-267-6117.

### EN BREF

#### Champion canadien aux É.-U.

La Corporation commerciale canadienne (C.C.C.) vient d'accorder à la Champion Road Machinery Ltd., de Goderich (Ont.), un contrat qui pourrait se traduire par des ventes totales de 12 millions de dollars, si toutes les options sont exercées. Avec un financement initial de 1,8 million de dollars US de la C.C.C., la Champion fournira 96 niveleuses automotrices à l'armée américaine, pour livraison à Columbus (Ohio). Cette transaction s'est effectuée dans le cadre de l'Accord canado-américain de partage de la production du matériel de défense.

#### Des secours de plusieurs millions

La Connaught Laboratories Ltd. vient de décrocher un contrat de plusieurs millions de dollars pour 253 millions de doses de vaccins, destinées à 92 pays du tiers-monde. Les vaccins qui seront livrés au cours des 21 prochains mois permettront de sauver la vie d'un million de bébés par an et ils éviteront à un million d'autres enfants de devenir handicapés. Le programme de vaccination contre la diphtérie, la coqueluche, le tétanos, la rougeole, la polio et la tuberculose s'inscrit dans le cadre d'une campagne de l'Organisation mondiale de la santé (O.M.S.), qui vise la vaccination contre ces six maladies de la plupart des enfants du monde d'ici à 1990.

#### Percée médicale en Chine

Une entreprise de Vancouver a ouvert une salle d'exposition et un centre de distribution à Guangzhou, en République populaire de Chine. La Canamed Services Ltd. est d'ailleurs à la recherche de sociétés ou d'organismes du secteur qui voudront participer à des programmes éducatifs et des transferts de technologie au moyen de colloques, de transmissions par satellite et de productions vidéo. Communiquer avec M. David A. Holt, Manager, International Operations, Canamed Services Ltd., 850-999 West Hastings St., Vancouver V6C 2W2. Tél.: (604) 687-8887.

# L'Inde offre des débouchés sans précédent au Canada

(Suite de la première page.)

Le Canada étant un partenaire à l'organisation du salon, il sera le seul pays avec l'Inde à présenter un kiosque national, une occasion unique pour les sociétés canadiennes de faire connaître leurs compétences techniques et leurs produits à plus de 30 000 visiteurs des secteurs public et privé, attendus d'une centaine de pays.

Le Canada exploitera pleinement cette possibilité en préparant la plus imposante participation des entreprises de notre pays jamais vue à un salon asiatique.

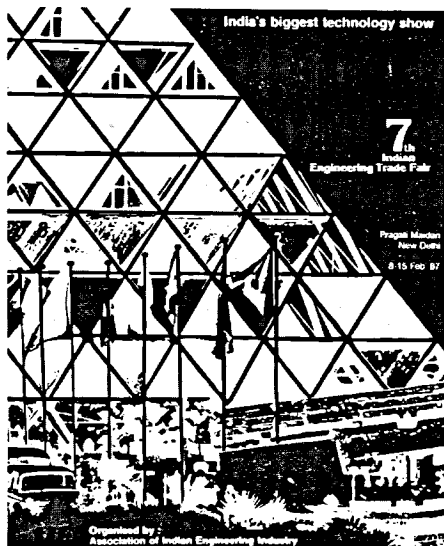
L'objectif du salon est de présenter un lieu privilégié pour le transfert de technologie, l'entreprise conjointe et la coopération industrielle entre l'Inde et les pays développés et en voie de développement. C'est pourquoi en plus des expositions de produits, on y présentera une série de conférences, de colloques et d'ateliers animés par des spécialistes de partout dans le monde.

Ces réunions devraient attirer des délégations gouvernementales et commerciales de niveau élevé provenant des cinq continents, ainsi que des représentants de la Banque mondiale et des Banques asiatique et africaine de développement.

De plus, le Congrès des chambres de commerce internationales tiendra simultanément son assemblée, ce qui attirera 800 autres industriels et décideurs internationaux à New Delhi.

L'Inde, qui figure parmi les marchés prioritaires désignés dans la stratégie commerciale du Canada, a acheté l'an dernier pour près d'un demi-milliard de dollars de produits et de services canadiens.

L'économie indienne a subi de profondes mutations aux cours des récentes décennies, pour en arriver à un taux de croissance régulier de 5% depuis 1980. Cette tendance ne



manquera sans doute pas de se maintenir.

Il règne maintenant un nouveau climat de confiance et d'optimisme en Inde grâce à cette croissance économique régulière, à la mise en valeur d'importants gisements de pétrole dans la mer d'Oman au large de Bombay et grâce à l'accent mis par le gouvernement indien sur l'industrie à titre d'outil de développement national.

Avec quelque 800 millions d'habitants, une population qui devrait dépasser celle de la Chine au tournant du siècle, l'Inde présente d'immenses possibilités pour les exportateurs canadiens.

L'Inde prévoyait dans son plus récent plan quinquennal un programme global de modernisation. Cet objectif, de concert avec une libéralisation majeure de ses règlements

d'importation et de licences, ouvre des débouchés uniques.

Les secteurs industriels indiens particulièrement intéressants pour l'exportateur canadien comprennent l'équipement pétrolier, gazier et hydro-électrique, l'énergie thermique, éolienne et solaire, les mines, les télécommunications, l'informatique et l'équipement médical.

Les autres secteurs à forte croissance touchent l'équipement et le matériel pour les usines chimiques et pétrochimiques, l'électronique, l'avionique, l'entretien portuaire, les instruments de contrôle des procédés, l'équipement de transformation des aliments, le traitement du cuir et les services de conseil.

Dans les domaines de la coopération industrielle et du transfert de technologie, citons la gestion des déchets industriels, le contrôle de la pollution, l'automobile, l'électronique et les périphériques d'ordinateur, les machines-outils, les instruments scientifiques et chirurgicaux, le matériel de télécommunication, les structures pour l'exploitation au large et les pipelines, les turbines, la robotique et les alliages spéciaux d'acier et de zinc.

La participation du Canada au salon est coordonnée avec l'Association of Indian Engineering Industry (A.I.E.I.), qui regroupe les principaux manufacturiers du pays et qui organise l'événement avec la collaboration de l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.) et du Conseil du commerce Canada-Inde.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer (les inscriptions sont déjà en cours), communiquer avec M. Neil Peacock, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1678; ou appeler le centre Info-Export.

## En route vers la capitale américaine de l'auto!

**Détroit** — L'industrie canadienne du camion a tout intérêt à prendre la route cet automne afin de participer au premier salon du secteur jamais organisé dans la capitale américaine de l'automobile.

Du 17 au 19 octobre prochain, le Cobo Hall de Détroit sera l'hôte du Michigan Truck Show, destiné aux acheteurs, décideurs et vendeurs de véhicules, d'équipement, de fournitures ou de services destinés à l'industrie du transport et du camionnage.

Parmi les exposants, on attend des fabricants de camions, de remorques pour camions, de caisses, d'outils, de lubrifiants, de pneus, d'unités de refroidissement des moteurs, d'autocollants, d'équipement de nettoyage, de pièces de rechange et accessoires, en somme à peu près tous les produits ou services destinés à l'industrie du camionnage.

Les visiteurs comprendront des propriétaires et des exploitants de flottes de camions, des camionneurs, des représentants de sociétés de transport, des propriétaires d'ateliers, des vendeurs de camions et de remorques et la plupart des décideurs de l'industrie.

Détroit est au cinquième rang des métro-

'Tout vendeur de véhicules, d'équipement, de fournitures ou de services destinés à l'industrie du transport et du camionnage trouvera son compte en octobre prochain à Detroit.'

poles américaines, mais au premier rang pour ce qui est de la production d'automobiles, de camions, de peinture, d'équipement non électronique et d'automatisation.

Pour participer au salon, communiquer directement avec les organisateurs, Southex Exhibitions, aux soins de M<sup>me</sup> Elizabeth DiCarlo, 135 Delaware, Buffalo, New York 14202. Tél.: (716) 852-2006.

Le consulat général du Canada à Détroit présentera un petit kiosque d'information au salon. Les sociétés qui ne prévoient pas exposer leurs produits pourront donc transmettre leurs brochures à M<sup>me</sup> Rana Pudifin, vice-consul et délégué commercial adjoint, consulat général du Canada, 1900 First Federal Building, 1001 Woodward Ave., Detroit (Michigan) 48226-1966, Tél.: (313) 965-2811. Téléx: 230715 (DOMCAN DET).





## Bien informatiser l'Arabie saoudite

Riyad — Le Canada a confirmé sa présence sur le très intéressant marché saoudien des communications et de l'informatique en participant à un salon qui était organisé pour la première fois cette année.

En plus de présenter la technologie canadienne, le salon SAUDI COMMUNICATIONS/COMPUTER 86 offrait une occasion unique d'entamer le dialogue avec un large éventail de clients saoudiens éventuels.

Selon les rapports préliminaires des 7 entreprises canadiennes exposant au pavillon canadien (4 autres avaient leur propre kiosque), les ventes anticipées pourraient dépasser les 20 millions de dollars.

La technologie canadienne a suscité beaucoup d'intérêt au salon, une quarantaine d'entrepreneurs et de clients s'étant renseignés sérieusement sur les produits canadiens, au point qu'une société canadienne de logiciels spécialisée dans les logiciels anglo-arabes a décidé d'ouvrir un bureau en Arabie saoudite.

Le pavillon canadien, qui comptait même un agent de la G.R.C. en uniforme, était le plus imposant parmi 234 exposants de 16 pays.

Plus de 18 000 visiteurs sont venus au salon au cours des cinq jours de l'événement.

Le pavillon canadien a reçu la visite de hauts fonctionnaires de l'armée de l'air saoudienne, du directeur des télécommunications du ministère de l'Intérieur, de la garde côtière et des forces frontalières et du ministère de la Défense.

Les produits canadiens particulièrement populaires comprenaient une antenne parabolique installée spécialement pour capter les signaux d'Arabsat, avec une démonstration pratique à l'intention du ministère saoudien des Postes, Téléphones et Télégraphes, une démonstration du système Télidon par



Des représentants de Bell Canada International parlent affaires avec un client éventuel saoudien lors du salon des communications tenu à Riyad.

liaison téléphonique spéciale avec le Canada et une démonstration de télédiffusion par satellite et câble grâce à un programme du ministère canadien des Communications.

Les coupures dans le budget gouvernemental saoudien ont relativement peu touché l'appareil militaire et le ministère de l'Intérieur, qui comptent pour au moins 35% des dépenses gouvernementales, un marché qui reste donc ouvert aux exportateurs canadiens.

Pour plus de détails sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux au Moyen-Orient, communiquer avec M. George Debbané, Direction des programmes de l'Afrique et du Moyen-Orient (GRP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5983; avec MM. Tony Chernushenko ou Don Best, Direction du développement de la technologie, au (613) 996-1930 et 996-1907; ou encore appeler le centre Info-Export.

## Récoltez à une foire en U.R.S.S.

Moscou — Si l'imposant marché soviétique de l'agro-alimentaire vous intéresse, vous devriez envisager de participer à un important salon international de l'équipement de ce secteur, qui aura lieu à la fin de l'été.

Les salons commerciaux sont une façon établie de faire affaires en U.R.S.S. et c'est pourquoi plus de 15 pays, notamment les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, la France et le Royaume-Uni, ont déjà réservé leur place au salon INPRODTORGMASH, qui aura lieu du 3 au 12 septembre.

Selon nos délégués commerciaux, l'équipement canadien qui devrait particulièrement intéresser la clientèle de ce salon comprend le matériel pour le stockage, le traitement et le séchage automatique du grain, les élévateurs, l'équipement de meunerie, les tamiseuses, les convoyeurs et l'équipement de production de fourrage.

D'autres catégories d'équipement canadien sont également en demande, entre autres le matériel pour préparer la volaille et les carcasses de bovins, l'équipement d'emballage et d'embouteillage, l'équipement de production de protéines végétales et animales

comestibles, les appareils de fabrication de produits de la pomme de terre, les séparateurs et les machines de production et d'emballage des produits alimentaires, ainsi que l'équipement pneumatique et mobile de chargement et de déchargement des navires, des wagons et des camions.

L'U.R.S.S. veut rendre plus efficaces ses secteurs de la production et de la transformation, le nouveau plan quinquennal accordant une grande priorité au rehaussement de la productivité dans l'agro-alimentaire.

Les sociétés désireuses de faire distribuer leurs brochures au kiosque d'information canadien tenu par le ministère des Affaires extérieures peuvent en faire parvenir, avant le 15 juillet, un maximum de 50 exemplaires de chaque aux soins de M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, téléphoner à M. Wondergem, au (613) 996-5554; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.

## Liste de missions très européennes

Dans le cadre de ses activités de promotion commerciale en Europe, le ministère des Affaires extérieures parraine plusieurs missions commerciales en Europe.

Pour plus de détails sur ces événements, communiquer avec la Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

### Agriculture

- Acheteurs d'U.R.S.S. au Farm Progress Show de Regina — Du 17 au 22 juin 1986.

### Alimentation

- Mission sur la transformation des aliments, en Allemagne de l'Ouest — Du 15 au 22 septembre 1986.
- Mission sur la transformation du poisson, en Allemagne de l'Ouest — Du 17 au 24 octobre 1986.

### Articles de sport

- Acheteurs d'articles de sport, des pays scandinaves — Février 1987.

### Communications et informatique

- Mission des télécommunications, du Luxembourg et de Belgique — Du 6 au 8 octobre 1986.
- Mission de l'informatique, en Suède, en Finlande et en Norvège — Du 10 au 12 octobre 1986.

### Défense

- Mission de la défense (commerce et investissement) d'Allemagne — Du 4 au 13 mai 1986.
- Mission de l'industrie de défense, en Norvège — Du 10 au 15 juin 1986.

### Médecine

- Mission à EXPO MED à Bruxelles (Belgique) — Du 9 au 15 avril 1986 — Produits médicaux et instruments de laboratoire.

### Pétrole et gaz

- Mission d'acheteurs d'Europe de l'Est au National Petroleum Show (N.P.S.) de Calgary — Du 10 au 12 juin 1986.
- Mission de la technologie d'exploitation au large, en Norvège et aux Pays-Bas — Du 8 au 10 octobre 1986.

### Produits du bois

- Mission d'acheteurs britanniques de bardeaux de cèdre rouge de l'Ouest — Du 23 mai au 1<sup>er</sup> juin 1986.
- Acheteurs britanniques de maisons à ossature de bois — Septembre 1986.

### Transport

- Mission du transport en commun urbain et du matériel ferroviaire, en Turquie, en Grèce et en Espagne — Novembre 1986.

### Vêtements

- Acheteurs de fourrures de 8 pays d'Europe de l'Ouest au salon de la fourrure de Montréal — Du 1<sup>er</sup> au 4 mai 1986.
- Acheteurs de vêtements pour dames, de Suède — Du 7 au 11 mai 1986.
- Acheteurs de vêtements pour enfants, du Danemark — Mai 1986.

**EN BREF**

**Logiciel canadien aux Japonais**

Une société canadienne de logiciels vient de signer un accord de distribution de plusieurs millions de dollars avec la maison de commerce japonaise Marubeni Electronics Company Ltd. En vertu de cet accord, la société Arrix Logic Systems Inc., de Toronto, a vendu à la Marubeni les droits exclusifs de vente au Japon de ses logiciels avancés de productivité pour micro-ordinateurs. Arrix Logic Systems, qui met au point des logiciels avancés de productivité pour terminaux intelligents, réalise 75% de son chiffre d'affaires à l'étranger, signant récemment un accord de licence avec ITT Information Systems.

**Locomotives pour l'Indonésie**

Dès le mois prochain, 15 locomotives de 2 000 chevaux, conçues et fabriquées au Canada, transporteront du charbon en Indonésie. Ce contrat représente environ 23 millions de dollars pour la General Motors of Canada Ltd. La société de London (Ont.) compte déjà 48 de ses locomotives en service en Indonésie et ce dernier lot de 15 a été construit pour répondre aux besoins précis de ce pays asiatique. Elles serviront au transport du charbon entre la mine de Bukit Asam, dans le sud de Sumatra, jusqu'au nouveau port de Tarahan, quelque 256 milles plus loin.

**Contrat houiller au Chili**

La Versatile Pacific Shipyards Inc., une division de l'ancienne Burrard Yards Corp., vient de décrocher un contrat de 1,6 million de dollars pour de l'équipement de manutention destiné à un port houiller en construction à Punta Azenas, au Chili. Ce projet, financé par la Société pour l'expansion des exportations, permettra d'employer jusqu'à 20 travailleurs pendant douze mois.

**Nortel met au pas l'armée aux É.-U.**

La Northern Telecom, de Mississauga (Ont.) annonçait récemment que sa division Federal Systems a décroché un contrat de 32,7 millions de dollars US auprès de l'armée américaine. En vertu de ce contrat, la Federal Systems équipera 10 bases militaires avec ses systèmes numériques de communication.

**Percée de Marconi à Londres**

La British Telecom de Londres vient d'accorder un contrat de 4,3 millions de dollars à la Canadian Marconi. En vertu de ce contrat, la société montréalaise augmentera la capacité du central de télex CMA-755 de la British Telecom à Londres, d'ici à juin 1987.

**Canadair protégera les forêts grecques**

La Grèce vient de commander 3 autres avions-citernes CL-215 de Canadair, ce qui porte à 15 le nombre d'appareils de ce type vendus à ce pays depuis 1973.

Ce nouveau contrat, qui vise également les pièces de rechange, représente 25 millions de dollars pour Canadair, qui aura ainsi vendu 6 CL-215 à trois pays depuis août dernier. Les deux autres clients étaient l'Italie et la Yougoslavie, pour une facture totale de 23,5 millions de dollars.

Selon un porte-parole de Canadair, les perspectives d'exportation semblent très bonnes. Les 14 appareils qui seront produits en 1986 sont déjà tous vendus, et des commandes de 200 millions de dollars assurent la production jusqu'en 1988.

Jusqu'à date, Canadair a vendu 111 de ses appareils de lutte contre les incendies de forêt à l'Espagne, la France, la Grèce, l'Italie, la Yougoslavie, la Thaïlande, au Venezuela, aux provinces de l'Ontario, du Québec et du Manitoba et aux Territoires du Nord-Ouest.

Des mois de négociations dans un climat de concurrence féroce ont également permis à l'aviation montréalaise de signer avec la Chine un contrat de 46,8 millions de dollars pour 3 avions Challenger 601.



Le CL-215 de Canadair est utilisé dans le monde entier pour lutter contre les incendies.

Ce contrat complète la transaction annoncée en octobre dernier et contribuera à stimuler la commercialisation du Challenger.

Le président et directeur de Canadair, M. Pierre Des Marais II, a déclaré que ce contrat représentait pour son entreprise le début d'une très longue association avec la République populaire de Chine.

**Le vidéotex canadien a percé... au Japon**

Le Genesys Group Inc. d'Ottawa est une entreprise qui peut témoigner du fait qu'il faut énormément de temps et de talent pour percer sur certains marchés étrangers.

Cette société vient en effet d'accomplir une première en fournissant au Japon un système d'information de gestion fondé sur une version de la technologie canadienne de vidéotex Télidon.

Le système Télidon permet d'avoir accès à des éléments graphiques, de texte, de données et de didactique.

Selon un porte-parole de Genesys, la Toshiba Corp., qui fait partie de la Mitsui & Co. de Tokyo, a communiqué avec la société d'Ottawa au sujet de ce projet et financé les travaux de développement.

**Entreprises favorisées**

(Suite de la première page.)

elles non plus à payer les honoraires, ni les entreprises dont la soumission n'aura pas été acceptée.

La Corporation prévoit atteindre un chiffre d'affaires de plus de 900 millions de dollars pour le compte des exportateurs canadiens au cours de l'année, soit un record dans les 40 années de fonctionnement de la C.C.C.

On peut en savoir plus long sur le système d'honoraires de la Corporation en écrivant au siège, 112, rue Kent, Ottawa K1A 1E9, ou encore en téléphonant à M. Paul Théberge, au (613) 996-0262, ou à M. O.I. Matthews, au (819) 997-5714.

La Toshiba vend maintenant le logiciel de vidéotex GVS mis au point par Genesys, disponible uniquement sur le marché japonais.

Genesys souligne que ce contrat serait la première vente à un important client japonais de logiciels de type Télidon destinés à des systèmes d'information de gestion.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (SCI)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280.  
Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.  
Télex : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.  
Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**



**Marketplace**

**Brazil** — Canadian companies engaged in exploitation of hardwoods, particularly in its commercialization and transportation, have an opportunity to purchase a 50 per cent equity in such a firm headquartered in Sao Paulo and operating in the northeastern state of Bahia. Companies capable and willing to invest in this joint venture proposal should contact Antonio Garcia, Av. J.J. Seabra 70, 47400 Xique-Xique, BA, Brazil. For follow-up, copies of correspondence should also be forwarded to José Adami, Commercial Officer, Canadian Embassy, Caixa Postal 07-0961, 70410 Brasília D.F., Brazil. Telex: (Destination code 38) 0611296. Answerback: (0611296 ECAN BR).

**Athens** — Canadian Embassy here can send complete tender documents (cost \$55-\$60), to Canadian companies interested in bidding for the supply of radio equipment for the Hellenic Telecommunication Organization. Closing date for receipt of tenders is May 27. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Cairo** — Specialized Canadian companies are invited by a major agricultural firm here to bid on the supply of 4,000 purebred registered pregnant dairy heifers. Closing date for receipt of tenders, which cost \$1,000 (U.S.), is June 1. For complete details and tender documents, interested parties should contact the Canadian Embassy in Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN), referring to the Dallah Agricultural Investment and Animal Production Co. Quote tender no. 1/A.P/86.

**Sweden** — Under a GATT procurement, the Swedish Post Office intends to purchase 1,000 motorized, right-hand driven delivery vehicles, with automatic transmission and sliding doors on the driver's side. The tender also calls for the provision of a prototype vehicle. Companies interested in tendering, or for further details, should contact the purchaser by July 1. Contact Teknisk Service, Postens Industrier, S-173 80 Tomtebodavägen, Sweden. Phone INT PLUS 46 8 25 27 00 (129). Advisable also to contact the Canadian Embassy in Stockholm. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

**Syria** — Invitations to bid on the supply of items for a project partly financed by the International Bank for Reconstruction and Development have been issued by the Syrian Ministry of Agriculture and Agrarian Reform. Among the items required are irrigation syphon tubes, spade shovels, blackboards, refrigerators, and a computer. Closing date for tenders is May 27. Post in Amman, Jordan can forward documents, at cost of \$10, to interested bidders. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**New U.S. guide available**

**Products have got to be good to sell in New England states**

Opportunities for Canadian exporters in the New England states are numerous, but for those exporters to succeed in that market, they must have quality-designed products, be price competitive and be able to meet delivery deadlines.

"Delivery must be exactly to customers' specifications, which you will find are as rigid as any in the world," according to a new market guide to the region. "Failure to adhere to rigid delivery schedules is one of the surest ways of losing a U.S. customer."

And that U.S. customer, says the External Affairs guidebook, should not be lost, for he or she represents an area that has a gross state product of some \$160-billion and is a ready market for Canadian products.

In addition to the more traditional exports of Canadian fisheries products, lumber, pulp and newsprint, there is a growing market for more fully manufactured goods.

These include high-technology components and sub-assemblies, computers and peripheral equipment, transportation equipment such as subway cars, buses and aircraft, and contract furnishings and prepared foods.

But the greatest potential for Canadian exports, suggests the guide, is in the defence products market.

New England, with the second-highest concentration of electronics firms in the United States, says the guide, "provides Canadian manufacturers of high-technology

components and systems an opportunity to compete in sophisticated defence and commercially-related programs."

Though the region has a population of only 12-million, or less than six per cent of the U.S. population, it accounts for about 13 per cent of Department of Defence prime contract awards.

The states of Massachusetts and Connecticut alone, says the guide, account for about 75 per cent of the aircraft engine contracts awarded. Other major contract awards are in the areas of ships, missiles and related electronic components.

"It is a large and accessible market that should not be overlooked," says the guide, and it is one that is easier to penetrate because of the Canada/United States Defence Development and Defence Production Sharing Arrangements.

States covered in the guide, which also provides transportation, customs and shipping tips, are Maine, New Hampshire, Vermont, Rhode Island, Massachusetts and parts of industrial Connecticut.

Copies of *United States (New England): A Guide for Canadian Exporters*, can be obtained by calling External Affairs' toll-free Info Export publications line 1-800-267-8488.

Information on Canada/New England trade is available from External's U.S. Trade and Investment Development Bureau (UTD). Tel: (613) 993-5725.

**Where to learn World Bank bidding**

The stakes are high — \$14-billion high; the competition fierce — from 140 member players.

But when it comes down to tapping into lucrative World Bank procurement opportunities, Canadian companies must master, at very least, a simple two-step approach.

And that, according to the Canadian Manufacturers' Association, is aggressiveness and knowing how to work the system.

The "system" is the workings of the international projects market; the aggressiveness, one of the only ways to position a company to work on World Bank-funded projects.

The Association plans to arm Canadian manufacturers with that 'how-to' information next week at a special one-day World Bank export forum.

As one of 140 member governments owning the World Bank, Canada, the CMA feels, should be playing a leading role in bidding on Bank-financed projects around the world.

But international competition for bids on those projects is fierce, says the Association.

The CMA's May 13 forum will examine not only how the World Bank works, its policies and procedures, but how to use consultants to home-in on opportunity, how to pick the right agent, how to prepare proposals and cost products, as well as looking at the financial consideration of bidding and sub-contract opportunities offered by the Bank.

The conference, being held at the Metro Toronto Convention Centre (255 Front St. W.), is being presented jointly by the Export Forum of the CMA; the World Bank, Washington, D.C.; and the Department of External Affairs in co-operation with a number of other Canadian associations.

For registration details (fee is \$75), contact the CMA's Export Forum in Toronto. Tel: (416) 363-7261.

**Correction**

An April 21 CanadExport story on Canada-India trade, reported the value of Canadian exports to that country in 1985 at \$5-billion. The figure, in fact, should have read \$5.5-billion.

## Where to score points with top world buyers

**Munich** — Want to increase your score in sports equipment and sportswear sales throughout the world?

Then trade officials suggest you consider attending the most important trade show in that sector, coming up in this West German city in the fall.

The International Sports Equipment Fair (ISPO 86-Autumn) is expected to break all records for attendance during its 25th edition Sept. 2-5.

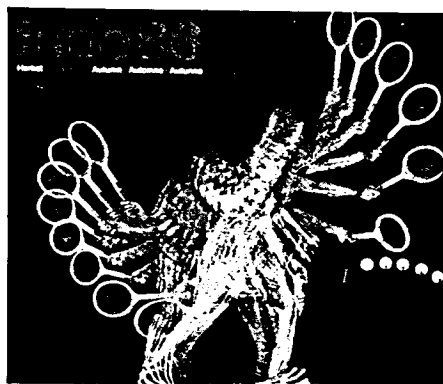
Last year's show saw participation of more than 1,500 exhibitors from 35 countries — including 18 firms from Canada. It attracted 37,000 trade visitors from 84 countries.



Canadian participants at the show made major international deals — from Finland all the way to Indonesia — writing on-site sales of more than \$350,000 with an additional \$6-million in orders expected over the coming year.

The more than 200 serious inquiries fielded by the Canadian exhibitors resulted in the appointment of eight new agents and distributors in various countries, with more expected during the year.

Products to be displayed at the fall show



include sports clothing and shoes, fitness and sports equipment, mountaineering and hiking equipment, sleeping bags, tents, camping equipment, badminton, squash, tennis and ping-pong equipment, boats, surfing, diving and other water sports equipment.

With leisure time constantly increasing, sports and recreation activities are growing in importance throughout the world, opening up new markets for internationally-renowned Canadian products.

And because ISPO is seen as the foremost marketing-oriented event in the field of sports equipment and sportswear, with visitor attendance increasing by the year, exporters are offered one of the best opportunities to showcase their products to a world-wide clientele.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## Buyers hang out the welcome mat for Canadians

**Chicago** — Canada's first full-fledged participation in one of the largest home centre shows in the U.S. has been rated by both organizers and participants alike, a smashing success.

The National Home Center Show attracted more than 1,300 exhibitors to this U.S. city in March, including a group of 20 Canadian companies — more than 50 manufacturers from this country were represented at the show.

Riding a wave of popularity for Canadian do-it-yourself products — coupled with an upbeat U.S. economy and healthy housing starts in the U.S. — the Canadian participants expected the show would produce more than \$8-million worth of business for them over the next year.

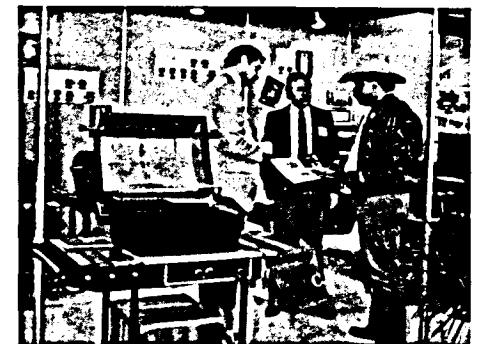
Not only were projected sales encouraging for the Canadian exhibitors, but they also reported more than 600 inquiries and the appointment of 24 agents and distributors, with another 43 to follow over the year.

Products featured at the Canadian booth included maintenance-free fencing, premium quality tools, handy storage equipment, fine cabinetry, luxurious bathtubs, home sauna kits, versatile gardening tool systems, quality propane barbecues, oak wall panelling, wooden staircase components and fireplace mantelpieces.

The four-day event attracted an estimated 35,000 home centre retailers, building supply dealers and other retailers of home improvement, repair, remodelling and decorating products.

Potential exporters who missed out on the show will get another crack at the lucrative do-it-yourself U.S. market in Chicago March 8-11.

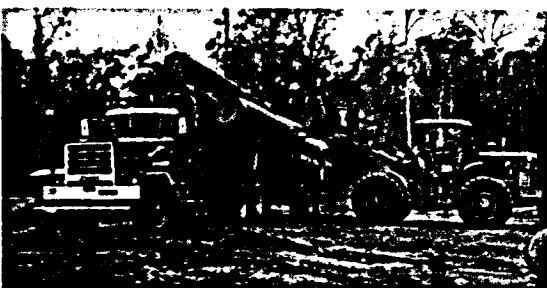
For more information on participation in the 1987 show — Canada is planning to mount another solid presence — contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info Export.



Normand Martin (centre), president of Bismar Inc. of Boucherville, Que., and his Canadian representative in the U.S., Pierre Lanctôt (left), discuss barbecue sales with Texas buyer Ed Sadberry, at the Chicago National Home Center Show.

## Major logging fair planned for Tacoma

**Tacoma** — Canadian loggers are being urged to take advantage of the resurgence in the Northwest logging industry in the U.S. by participating in an upcoming Washington State show this fall.



seminars addressing basic logging industry problems.

Billed as the first live logging machinery show in Washington State since the 1930s, it will also feature a CEO's panel on the changes they made in their firms in order to survive in today's business environment.

The annual Pacific Logging Congress and machinery show will be held Nov. 20-23 in the 100,000 square foot Tacoma Dome, in Tacoma, under the theme "Managing Change Successfully."

With U.S. housing starts rebounding to an annual rate of six million units, a resurgence in the Northwest logging industry has been created.

And, according to trade officials, this in turn has opened up an excellent market for new Canadian logging machinery.

This year's show — held for the first time in the Tacoma Dome — has a number of new features, including inside live demonstrations of logging machinery, with 'how-to'

Rebounding housing starts in the U.S. has opened up a good market for Canadian logging machinery.

More than 5,000 trade visitors are expected at the event, including loggers, managers and foresters from the U.S. Western States and Canada, plus key executives from the Pacific Rim forest countries.

For more information on the show or details on how to participate, contact Albert J. Shott, Sr., Canadian Consulate General, 412 Plaza 600, Seattle, Washington 98101-1286, tel: (206) 443-1777, telex: 328762 DOMCAN SEA; or W.J. Carey, Pacific Logging Congress, 912 S.W. Oak Street, Suite 213, Portland, Oregon 97205. Tel: (503) 228-7971.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### May 15

Developments in Atlantic Canada/New England Trade - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### June 3

Synopsis by Sector of Nova Scotia's Performance in World Markets - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### June 17

Canada/United States Free Trade - Perspectives on the Issue - World Trade Centre - Halifax. A one-day seminar featuring speakers from Canadian, Nova Scotian and U.S. governments and the private sector. Customs and transportation officials from the U.S. and Canada will also discuss what impact a free trade agreement would have on the movement of goods between the U.S. and Atlantic Canada. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### July 15

Strategies for Success in International Business - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Sept. 9

Strategies and Techniques for Success in the American Market - World Trade Centre - Halifax. This one-day seminar will outline the complicated regulations and documentation involved in trading with the U.S., as well as various marketing strategies. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Sept. 25

Techniques for Developing Export Markets: The Case of XPORT - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Oct. 28

Negotiating an International Transaction in a Cross-Cultural Context - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Nov. 20

Trading with Japan - Luncheon Address - World Trade Centre - Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

## Central Canada

### May 8

China's Seventh Five-Year Plan Conference



The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

— Royal Bank of Canada. This meeting will provide valuable insights to planners and marketers interested in how China will focus her resources over the next five years. The conference will feature speakers drawn from senior levels of business and government in the People's Republic of China and will focus on China's economic priorities and policies and the implications for foreign business opportunities. Toronto, Metro Convention Centre. \$250. Contact: Michele Leblanc, (416) 974-4449.

### May 11-30

International Management Course - University of Western Ontario School of Business. A three-week course designed to improve participants' skills in handling management problems in international markets. London, University of Western Ontario. \$5,400 all inclusive. Contact: Dr. Harold Crookell, (519) 679-2970/3909.

### May 13

World Bank Procurement - How to Get a Share - Canadian Manufacturers' Association. Toronto, Metropolitan Toronto Convention Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### May 14

Export Credit Forum - Export Development Corporation. Toronto. Contact: Marvin Hough, (416) 364-0135.

### May 15-16

Exporting Successfully - Concordia University Centre for Management Studies. An intensive two-day seminar designed to enable participants to develop effective international marketing strategies; formulate efficient international marketing programs integrating all the marketing mix elements; understand how to study foreign market/product sectors prior to making an extensive commitment of resources; and handle important export marketing operating problems. Toronto, Loews Westbury Hotel. \$795. Contact: (514) 848-3960.

### May 20-21

International Markets: The Urgent Challenge - McMaster University School of Business, Seminars in Executive Skills. The objective of the seminar is to provide Cana-

dian managers with a better understanding of the international marketplace. Participants will be familiarized with the Canadian position in international markets and with the forces that make a more international outlook an imperative for Canadian business. Hamilton, McMaster University, \$495. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, ext. 4636, 4105.

### May 22-23

Foreign Exchange and Interest Rate Risk Management - McMaster University School of Business, Seminars in Executive Skills. Emphasis will be placed on methods available to protect the local currency value of both cross currency cash flows and the translation values of foreign denominated assets and liabilities. Hamilton, McMaster University, \$495. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, ext. 4636, 4105.

### May 26-27

Penetrating the U.S. Market - McMaster University School of Business, Seminars in Executive Skills. The seminar is designed to provide participants with a clear understanding of how to enter the market and survive. Hamilton, McMaster University, \$495. Contact: Dr. R.E. Ross, (416) 525-9140, ext. 4636, 4105.

### May 27

China Awareness Seminar - Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. A seminar designed to increase awareness of the business opportunities in this market and to provide a realistic assessment of the challenges facing foreign companies. Hamilton. Contact: Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### May 28

China Awareness Seminar - Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. London. Contact: Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### May 28-29

The Export Process - Seneca College Conference Centre. A two-day seminar designed to provide international traders with documentation knowledge critical to their function. North York, Seneca College Conference Centre. \$495. Contact: Roy Neale, (416) 491-5050.

### May 29

China Awareness Seminar - Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. Ottawa. Contact: Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### June 2-3

Exporting Successfully - Concordia University Centre for Management Studies. Montreal, Queen Elizabeth Hotel. \$795. Contact: (514) 848-3960.

### June 3

Canada - India/Indo - Canadian Joint Business Council Meeting. Toronto. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

Continued on Page 5

Continued from Page 4

**June 23**

**Aid-Trade Strategies for Asia and the Pacific: Matching Competitive Capabilities with Development Needs — Asia Pacific Business Institute.** This day-long session has been divided into three sessions designed to provide an overview of the role of concessional financing in these markets and survey the various programs that are in place to assist Canadian firms in this regard; leave participants with a basic understanding of how the development plans of Asian nations and the marketing strategies of Canadian firms can be most effectively combined; and present in depth case studies of how parallel financing by the EDC and CIDA has operated in the past and has opened up opportunities for Canadian companies in the region. Toronto, Metro Toronto Convention Centre. \$125. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**June 23-24**

**1986 China Update Conference.** Sponsored by Bank of Montreal, endorsed by Canada-China Trade Council and organized by Institute for International Research. This second annual conference brings business executives up to date on the commercial opportunities and challenges facing Canadian companies doing business with the People's Republic of China. Toronto. Contact: Glen R. Hammond, (416) 867-8227 or Lila A. Killoran, (416) 867-4915.

**June 23-24**

**Futures and Options — McGill University Management Institute/Montreal Stock Exchange/Intermarket Magazine.** A two-day seminar dealing with financial and corporate risk management, including such aspects as debt and currency risk management. Montreal, Four Seasons Hotel. Contact: (514) 392-5870.

**June 26**

**Corporate Trading Companies - A Response to Market Globalization and Countertrade — Canadian Export Association/External Affairs.** A seminar which examines the rationale for the establishment of corporate trading companies, the functions they perform and how to ensure their profitability and success. Ottawa. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888 or Mike Reshityk, (613) 995-7576.

**Western Canada**

**May 6, 13, 20, 27**

**Business Strategies for Southeast Asia: Case Studies in Success — Asia Pacific Business Institute.** Designed to help Canadian exporters further explore the potential of these markets, this program of afternoon sessions features presentations by Canadian exporters and joint-venture participants in the region. Particular attention will

be given to the markets of Thailand, Malaysia and Indonesia. Vancouver, Pan Pacific Hotel. \$85 per session. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**May 11-17**

**Export Marketing: Targets, Tools & Techniques for the Mid-1980s — The Banff Centre School of Management.** The course covers topics ranging from the initial decision to compete internationally, to analyzing and selecting target markets, strategy development, budgeting, contracts, finance, and contract negotiation techniques and gambits in a variety of cultural settings. Banff, The Banff Centre. \$1,795 all inclusive. Contact: Dave Rochefort, (403) 762-6135 or Mary Christie, (403) 762-6124.

**May 13-14**

**The Project Management Process — Executive Programmes, University of British Columbia.** Vancouver. \$425. Contact: (604) 224-8400.

**May 14**

**Power Selling for Exhibitors — Vancouver Board of Trade.** An afternoon seminar on effective trade show selling. Vancouver, Hyatt Regency. \$95. Contact: Vince Battistelli, (604) 731-0308.

**May 28**

**Selling to the U.S. Market — Vancouver Board of Trade.** A morning seminar on how to organize for effective selling to this market. Vancouver. \$35. Contact: Vince Battistelli, (604) 731-0308.

**May 29-30**

**The Liberalization of Japanese Financial Markets: Implications for Canada — Asia Pacific Business Institute.** Key executives from financial institutions and government agencies in both Canada and Japan will address plenary sessions and specialized workshops concerned with the role of Japan as a major international creditor, the export of Japanese capital to Canada, investment in Yen-denominated assets, and the emergence of Tokyo as an international financial centre. Vancouver, University of British Columbia. \$350. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**June 12**

**Asian Language Skills for Business: Are They Worth the Investment? — Asia Pacific Business Institute.** An afternoon forum designed to provide participants with the basis from which to assess the relative merits of this investment. Vancouver, Robson Square Media Centre. \$15. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**June 26**

**Exporting Your Product Seminar — Federal Business Development Bank.** This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. New Westminster, Royal Towers Hotel. Contact: (604) 525-1011.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before June 13, 1986, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Rd., Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

**Don't give this N.Y. trade show the cold shoulder**

**New York —** Canada will participate for the first time with a national exhibit at the International Air-Conditioning, Heating and Refrigerating Exposition slated for this city next winter.

The Jan. 19-22 show, sponsored by the American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers Inc. (ASHRAE), is expected to attract some 800 exhibitors and more than 25,000 visitors.

Exhibitors will showcase the latest in innovations from the air-conditioning, heating, refrigeration and ventilation industry.

The show will also cover commercial, industrial, residential and institutional applications including complete systems, individual units, component parts and equipment for servicing and installation.

Held every two years in a central location, the show is attended by contractors, engineers, dealers, distributors, agents, wholesalers and manufacturers involved in the air-conditioning, heating, refrigeration and ventilation industry.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info-Export.

**Beer industry already on tap**

Continued from Page One

at Food Pacific 86 to enter their finest products for judging.

According to show organizers, there has already been an exceptional response from beer companies from around the world.

VINTAGE 86 — to be located on the entrance level of B.C. Place Stadium — will be divided into four hemispheres, one for each beverage category, with an expert panel of judges lined up for tasting products.

Food Pacific 86, which runs concurrently with EXPO 86, is expected to attract 800 exhibitors and some 20,000 visitors from around the world.

For more information on the show or details on how to participate, contact Hollis Barrow at Food Pacific 86, 165-10651 Shellbridge Way, Richmond, B.C. V6X 2W8. Tel: (206) 276-2277. Telex: FOODPC86 VCR 04-357817.

For information on a special two-day exporters' conference which offers food industry representatives private sessions with Canadian trade commissioners from around the world, contact Paul Brettle at External Affairs' Agriculture, Fish and Food Products Bureau (TAP). Tel: (613) 996-3644; or call Info Export, toll-free.

The conference, planned for Aug. 30-31, also is being held at B.C. Place Stadium.

**Trade Digest**

**KSH wins Pakistan job**

A letter of intent to manage construction of a paper mill at Kamali, near Islamabad, Pakistan, has been signed by Klockner Stadler Hurter Ltd. (KSH) of Montreal. The contract is valued at \$150-million (U.S.) and, over a three-year period, will involve the purchases of between \$50-million and \$60-million of Canadian goods and services. The turn-key project, which KSH won over two European bidders, is for Pakistan's Punjab Industrial Development Board.

**Iraq hikes wheat order**

More than 500,000 tonnes of Canadian wheat will be shipped annually to Iraq under a five-year agreement signed recently with the Canadian Wheat Board. The deal, at current prices, is estimated to be worth a minimum \$500-million and replaces a three-year deal that provided 350,000 to 450,000 tonnes a year.

**Canadian know-how a key component of Nile project**

Continued from Page One  
 contribution," Clark said, "will be used for Canadian expertise and materials. It will provide jobs in a field where Canada has abundant capacities."

The project, say officials, covers 30,000 hectares (74,133 acres) in the Nile Delta and is part of a larger plan to upgrade 2.6-million hectares (6.4-million acres) of Egyptian farmland by the year 2000.

**Canadian Embassy helped to seal sale**

Continued from Page One  
 Canadian variety, the Japanese company has also sent its president to Canada, to collect fern specimens and provide Hi-To Fisheries with technical know-how on its salting process.

The successful order, company officials say, was due in large part, to the efforts of Canadian Embassy personnel in Tokyo.

They kept in constant contact with the Japanese purchaser over the past few months, providing information on the availability of the Canadian product, the varieties, potential suppliers and, generally, assisted in bringing buyer and seller together.

**Bookshelf**

**What's new in export guidebooks**

Trade missions, business groups and individuals going to the People's Republic of China will find the *Heilongjiang Handbook* a compatible companion. That Chinese province, Alberta's twin, is becoming an increasingly important market for Canadian business.

The handbook, while emphasizing Alberta's relationship with Heilongjiang, also provides information on customs regulations, currency, useful addresses and phone numbers, and time zones. Its publishers say the small, loose-leaf binder is intended to serve as a 'briefing book' before departure and an 'easy-to-carry reference guide' on arrival.

Copies are available from International Division, Alberta Federal and Intergovernmental Affairs, 14th Floor, Seventh Street Plaza, 10030-107 Street, Edmonton, Alberta T5J 3E4. Tel: (403) 427-6543.

Business hints, information on currencies, social customs, business hours and public holidays are just a few of the items concisely presented in four updated, pocket-sized brochures from Swissair. The brochures, complete with full-color maps of the regions, cover Africa (Algeria to Zimbabwe), the Pacific (Australia to Thailand), the Middle East (Bahrain to Yemen) and Eastern Europe (Albania to Yugoslavia). Copies are available from Swissair in Montreal. Tel: (514) 879-1330.

Exporters are finding a handy tool in export-oriented film and printed matter from Inter-National Dataservice, part of AirMedia and Air Canada's International export and import trade magazine. Publishers say the last four issues have generated more than 6,000 requests for the material.

The booklets, brochures and documents, available for the most part, in English and French, deal with such areas as air freight as a marketing tool; how to obtain a cargo specialist; express service Canada/U.S.A.; and a dic-

**Speed record set**

Continued from Page One  
 months to bore the tunnel, moving almost 40,000 cubic yards of earth and setting a one-day speed record of 126-feet.

Sister machine, Carolina, meanwhile was setting a world speed record of 147-feet of tunnel in 22 hours at another site.

Lovat Equipment has now sent "Susana" and "Maigualida" to Venezuela to help out with the subway chores for C.A. Metro de Caracas.

tionary of trade abbreviations and acronyms. Covered in film are expanding into Europe; an introduction to doing business in Japan; how to do business with the French; taking the leap (Latin America); and export for profit and survival.

Requests for this material may be made in writing to Inter-National Dataservice, P.O. Box 911, Station "U", Toronto M8Z 5P9.

Canadian companies eager to pursue business opportunities valued at \$24-billion a year will get a helping hand with a twice-monthly United Nations publication. *Development Business* reports on projects coming up for bid that are funded by the World Bank, the Asian, African and Inter American Development Banks and the European Economic Community.

Opportunities are presented by region and country and editorial coverage, by correspondents worldwide, consists of articles on engineering, finance, Third World country profiles and technology transfer. One out of four subscribers who have followed up on a bid or procurement notice, say publishers, has received a project contract in the last year.

To subscribe, at \$250 (U.S.) a year, call McDonald Murray (212) 754-4460 or write P.O. Box 5850, Grand Central Station, New York, NY, 10163-5850, U.S.A. Telex: 232422 UNHUR.

**Did we miss you?**

**CanadExport** is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: **CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.**

(Publié aussi en français)

**CanadExport** is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 26,000

ISSN 0823-3330

**Canada**





**Marchés mondiaux**

**Brésil** — Les sociétés canadiennes spécialisées dans la mise en valeur des feuillus, en particulier au niveau du transport et de la commercialisation, ont la possibilité d'acquiescer une participation de 50% dans une entreprise du secteur dont le siège est à Sao Paulo et qui fonctionne à Bahia, un État du nord-est brésilien. Écrire à M. Antonio Garcia, Av. J.J. Seabra 70, 47400 Xique-Xique, B.A. Brésil. Pour assurer le suivi, transmettez des copies de votre correspondance à M. José Adami, Délégué commercial, Ambassade du Canada, Caixa Postal 07-0961, 70410 Brasilia D.F., Brésil. Téléx: (code de destination 38) 0611296, indicatif (0611296 ECAN BR).

**Grèce** — Notre mission peut transmettre aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$, les documents complets d'un appel d'offres de la Hellenic Telecommunication Organization, visant de l'équipement radiophonique. La date limite de réception des soumissions est le 27 mai. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, téléx: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Syrie** — Le ministère syrien de l'Agriculture et de la Réforme agraire vient de lancer des appels d'offres pour la fourniture de tubessyphons pour l'irrigation, de pelles-bêches, de tableaux noirs, de réfrigérateurs et d'un ordinateur. La date limite de réception des soumissions est le 27 mai. Sur réception d'un téléx d'autorisation, l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie) peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux personnes intéressées, à un coût de 10 \$. Téléx: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANADA JO).

**Égypte** — Une importante société agricole égyptienne invite les sociétés canadiennes spécialisées à soumissionner en vue de fournir 4 000 vaches laitières enceintes de pure race certifiée. La date limite de participation à l'appel d'offres, à un coût de 1 000 \$ US, est le 1<sup>er</sup> juin. Pour obtenir tous les détails et les documents de l'appel d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire, en mentionnant l'appel d'offres n° 1/A.P/86 de la Dallah Agricultural Investment and Animal Production Co. Téléx: (code de destination 91) 92677, indicatif CANCAR UN.

**Suède** — Les Postes suédoises désirent se procurer 1 000 véhicules de livraison motorisés, avec conduite à droite, transmission automatique et portes coulissantes du côté du conducteur. L'appel d'offres prévoit également la fourniture d'un prototype. Communiquer avant le 1<sup>er</sup> juillet, avec le Teknisk Service, Postens Industrier, S-173 80 Tomtebodavägen, Suède. Tél.: INT PLUS 46 8 25 27 00 (129). On conseille également de communiquer avec l'ambassade du Canada à Stockholm. Téléx: (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Exporter en Nouvelle-Angleterre**

**Selon un nouveau guide, il faut mettre l'accent sur la qualité**

La Nouvelle-Angleterre offre de nombreux débouchés à l'exportateur canadien, mais pour réussir à percer sur ce marché, il faut offrir des produits de conception et de qualité supérieures, à un prix concurrentiel et livrés dans les délais convenus.

Comme on l'indique dans un nouveau Guide de l'exportateur sur cette région, «la livraison doit se conformer exactement aux exigences du client qui, vous le constaterez, sont très rigoureuses».

C'est une clientèle à ne pas négliger, une région dont le produit intérieur brut atteint quelque 160 milliards de dollars et qui accepte d'emblée les produits canadiens.

En plus de nos exportations traditionnelles comme les produits de la pêche, le bois de construction, la pâte de bois et le papier journal, nous vendons de plus en plus de produits entièrement fabriqués.

Toutefois, d'après le Guide, c'est le marché des produits de défense qui présente le plus de possibilités pour l'exportateur canadien en Nouvelle-Angleterre.

Cette région est devenue le deuxième centre de l'électronique aux États-Unis, ce qui donne aux fabricants canadiens de composants et de systèmes de technologie de pointe la chance de soumissionner dans le cadre de programmes complexes de défense et de programmes commerciaux connexes.

On souligne dans le Guide que le Massa-

chusetts et le Connecticut reçoivent à eux seuls environ 75% des contrats accordés pour la fabrication de moteurs d'aéronefs. Les autres grands contrats effectués dans la région touchent les navires, les missiles et les composants électroniques connexes.

La Nouvelle-Angleterre présente donc un vaste marché accessible à ne pas négliger, d'autant plus que les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense mettent les fournisseurs canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains.

Le Guide, qui contient également des conseils sur le transport, l'expédition et les douanes, couvre les États du Maine, du New Hampshire, du Vermont, du Rhode Island, du Massachusetts et des zones industrialisées du Connecticut.

On peut se procurer un exemplaire du Guide de l'exportateur canadien — États-Unis (Nouvelle-Angleterre) en composant sans frais le numéro des publications du centre Info-Export, ministère des Affaires extérieures, le 1-800-267-8488.

On peut également obtenir de plus amples renseignements sur le commerce entre le Canada et la Nouvelle-Angleterre en téléphonant à la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTD), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5725.

**Les milliards de la Banque mondiale**

Les enjeux sont de taille, à 14 milliards de dollars, et la concurrence est féroce, avec 140 participants.

Ces enjeux, ce sont les lucratifs contrats de la Banque mondiale qui s'offrent aux sociétés canadiennes, mais à deux conditions. En effet, selon l'Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.), il faut faire preuve d'agressivité, une qualité primordiale pour s'imposer sur des projets financés par la Banque mondiale, et connaître le fonctionnement de ce marché des projets internationaux.

L'Association a l'intention d'expliquer ce processus aux fabricants canadiens, à l'occasion d'un colloque spécial d'un jour sur la Banque mondiale, qui aura lieu le 13 mai à Toronto.

Le Canada étant l'un des 140 pays membres et donc bailleur de fonds de la Banque mondiale, l'A.M.C. croit que nous devrions participer plus intensément aux appels d'offres de la Banque.

Toutefois, la concurrence internationale pour ces projets étant féroce, les sociétés canadiennes doivent s'attaquer à ce marché avec beaucoup plus d'agressivité.

Le colloque de l'A.M.C. traitera non seulement des rouages de la Banque mondiale, mais également de la façon de recourir à des experts-conseils pour dénicher les possibilités, comment choisir le bon agent, comment préparer des propositions et déterminer le prix des produits, en plus des aspects financiers des soumissions et des possibilités de sous-traitance.

Il y aura aussi des exposés de la part de spécialistes qui ont travaillé à divers titres à des projets de la Banque mondiale et qui décriront brièvement le marché à l'exportation offert par les pays en voie de développement.

Ce colloque, qui aura lieu au Metro Toronto Convention Centre (255 Front St. W.), est présenté conjointement par l'Export Forum de l'A.M.C., la Banque mondiale et le ministère des Affaires extérieures, en collaboration avec plusieurs autres associations canadiennes.

Pour plus de détails (les frais d'inscription s'élèvent à 75 \$), communiquer avec l'Export Forum de l'A.M.C. à Toronto, en composant le (416) 363-7261.

## L'occasion de battre tous les records de ventes

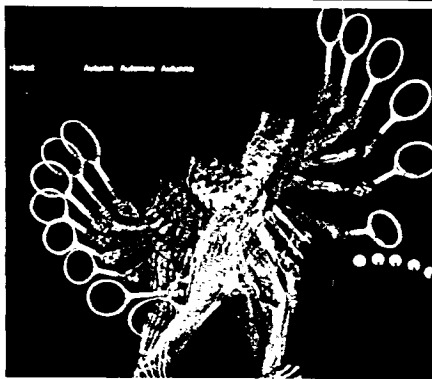
Munich — Si vous voulez marquer des points sur le marché mondial de l'équipement et des vêtements de sport, vous devriez envisager de participer au plus important salon commercial du secteur, qui aura lieu dans la métropole ouest-allemande cet automne.

On prévoit qu'ISPO 86 battra tous les records de fréquentation au cours de cette 25<sup>e</sup> édition, du 2 au 5 septembre. L'an dernier, le salon comptait plus de 1500 exposants de 35 pays, dont 18 entreprises canadiennes, qui ont attiré 37 000 visiteurs du secteur, provenant de 84 pays.

Les participants canadiens ont décroché d'importants contrats un peu partout dans le monde, de la Finlande jusqu'à l'Indonésie, avec des ventes sur place de plus de 350 000 \$ et des commandes prévues de près de 6 millions au cours de la présente année.

Ils ont reçu plus de 200 demandes de renseignements sérieuses qui ont entraîné la nomination de 8 agents et distributeurs dans divers pays, avec d'autres nominations en négociation.

Les produits qui seront exposés cet automne comprennent les vêtements et les souliers de sport, l'équipement de sport et de conditionnement physique, l'équipement d'alpinisme et de randonnée pédestre, les sacs de couchage, les tentes et l'équipe-



ment de camping, l'équipement de badminton, squash, tennis et ping pong, les bateaux de plaisance, les planches de surf, l'équipement de plongée et l'équipement pour les autres sports aquatiques.

Le loisir occupant une place de plus en plus importante dans notre société, de nouveaux débouchés s'ouvrent constamment pour les produits canadiens de renommée internationale.

ISPO est l'événement le plus couru sur la commercialisation dans le secteur de l'équipement et du vêtement sportif, le nombre de visiteurs augmentant chaque année, ce qui donne aux exportateurs l'une des meilleures occasions de présenter leurs produits à une clientèle de partout dans le monde.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## Nos bricoleurs bien accueillis aux États-Unis

Chicago — Le Canada participait pour la première fois à part entière à l'un des premiers salons américains de l'habitation où organisateurs et participants estiment avoir remporté un succès retentissant.

Le National Home Center Show a attiré plus de 1 300 exposants à Chicago au mois de mars, dont un groupe de 20 sociétés canadiennes parmi plus de 50 manufacturiers du pays représentés à l'événement.

Les produits canadiens destinés aux bricoleurs sont de plus en plus populaires et, compte tenu de la relance de l'économie américaine et de la construction résidentielle, les participants canadiens s'attendent à recevoir des commandes de plus de 8 millions de dollars au cours de la prochaine année.

En plus de ces perspectives de ventes encourageantes, les exposants canadiens ont reçu plus de 600 demandes de renseignements sérieuses et ont nommé sur place 24 agents et distributeurs, avec 43 autres nominations encore en négociation.

Les produits en montre au kiosque canadien comprenaient des clôtures n'exigeant aucun entretien, des outils de qualité supérieure, de l'équipement d'entreposage, de l'ébénisterie de haute qualité, des bains de luxe, des saunas à monter soi-même, des outils de jardinage tous genres, des BBQ au propane de qualité supérieure, des recouvrements muraux de chêne, des éléments de bois pour assembler des escaliers et des manteaux de cheminée.

Les exportateurs qui ont raté cette occasion pourront se reprendre à la prochaine édition, qui aura lieu à Chicago du 8 au 11 mars prochain.

Pour plus de détails sur la façon de participer au salon de 1987, où le Canada a encore l'intention d'arriver en force, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.



Le président de Bismar Inc., de Boucherville (Qué.), M. Normand Martin (au centre) et son représentant canadien aux É.-U., M. Pierre Lancôt (à gauche), parlent de ventes de BBQ avec un acheteur de Texas, M. Ed Sadberry, lors du National Home Center Show de Chicago.

## Du bois à abattre aux États-Unis

Tacoma — L'exploitation forestière connaît un regain de vie dans le nord-ouest américain.

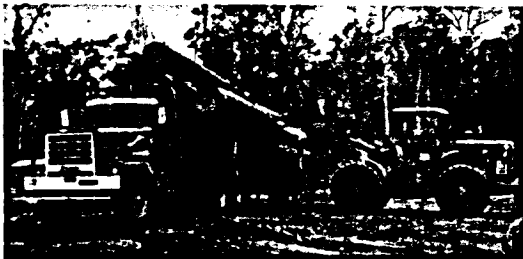
Les entreprises canadiennes de ce secteur auront donc l'occasion de profiter de cette reprise en participant à un salon annuel qui aura lieu cet automne dans l'État de Washington.

Le Pacific Logging Congress and Machinery Show sera présenté du 20 au 23 novembre, sous le thème de l'adaptation réussie au changement, dans le Tacoma Dome, d'une superficie de 100 000 pieds carrés.

Les mises en chantier ont remonté à un niveau annuel de six millions d'unités aux États-Unis, ce qui a relancé la demande dans l'industrie forestière du Nord-Ouest.

Selon nos délégués commerciaux, cette reprise ouvre d'excellents débouchés à l'équipement canadien d'exploitation forestière.

Cette année, le salon offre plusieurs nouveautés, notamment des démonstrations en salle d'équipement et des ateliers pratiques



L'essor dans les mises en chantier domiciliaires aux États-Unis ouvre de bons débouchés aux machines canadiennes de l'industrie forestière.

sur des problèmes fondamentaux de l'industrie.

Il s'agit du premier salon de l'équipement forestier tenu dans l'État de Washington depuis les années 1930.

On pourra également y assister à une discussion en groupe de directeurs d'entreprises qui

expliqueront comment leur société a réussi à survivre dans le contexte commercial actuel.

On attend plus de 5 000 visiteurs du secteur à cet événement, entre autres des gestionnaires et des représentants d'entreprises d'exploitation forestière des États de l'Ouest américain et du Canada, ainsi que des cadres supérieurs d'entreprises similaires des pays en bordure du Pacifique.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Albert J. Shott Sr., Consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Seattle, Washington 98101-1286, tél. : (206) 443-1777, télex : 328762 DOMCAN SEA; ou encore avec M. W. J. Carey, Pacific Logging Congress, 912 S.W. Oak Street, Suite 213, Portland, Oregon 97205, tél. : (503) 228-7971.

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 15 mai

Évolution du commerce entre la Nouvelle-Angleterre et l'Atlantique canadien — Déjeuner-causerie — World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 3 juin

Sommaire par secteur d'activité de la Nouvelle-Écosse sur le marché international — Déjeuner-causerie — World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 17 juin

Le libre-échange canado-américain en perspective — World Trade Centre d'Halifax — Colloque d'un jour avec des conférenciers du gouvernement et du secteur privé d'Ottawa, de Nouvelle-Écosse et des États-Unis. Des fonctionnaires canadiens et américains des douanes et du transport traiteront également de l'incidence éventuelle du libre-échange sur le mouvement des produits entre les États-Unis et l'Atlantique canadien. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 15 juillet

Comment réussir en commerce international — Déjeuner-causerie — World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 9 septembre

Comment réussir sur le marché américain — Halifax — Colloque sur les règlements compliqués et les documents requis pour les échanges commerciaux avec les É.-U., ainsi que sur les stratégies de commercialisation. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 25 septembre

Les techniques pour trouver des débouchés à l'exportation — Déjeuner-causerie — World Trade Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

## Le Centre

### Du 11 au 30 mai

Cours en gestion internationale — School of Business, University of Western Ontario. Cours de trois semaines visant à aider les participants à résoudre plus facilement les problèmes de gestion en commerce international. University of Western Ontario, London. Frais d'inscription: 5400\$, tout compris. Renseignements: M. Harold Crookel, (519) 679-2970/3909.

### Le 13 mai

Comment obtenir des contrats de la Banque mondiale — Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Metropolitan Toronto Convention Centre, Toronto. Ren-



## Conference Board du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

seignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Le 14 mai

Séance d'information sur le crédit à l'exportation — Société pour l'expansion des exportations. Toronto. Renseignements: M. Marvin Hough, (416) 364-0135.

### Les 15 et 16 mai

Réussir en exportation — Centre d'études en gestion de l'université Concordia. Colloque intensif de deux jours visant à aider les participants à élaborer des stratégies efficaces de commercialisation internationale, à formuler de bons programmes internationaux intégrant tous les éléments du marketing, à étudier le marché étranger et les secteurs de produits avant d'engager des ressources importantes, et à régler de graves problèmes de mise en œuvre de la commercialisation internationale. Loews Westbury Hotel, Toronto. Frais d'inscription: 795\$. Renseignements: (514) 848-3960.

### Les 20 et 21 mai

Le défi pressant des marchés internationaux — School of Business, McMaster University. Ce colloque vise à permettre aux gestionnaires canadiens de mieux comprendre le marché international. On expliquera la situation du Canada sur les marchés internationaux et les forces qui imposent à l'entreprise canadienne une ouverture sur la scène internationale. On abordera également l'évolution importante des marchés des pays en bordure du Pacifique et leur incidence sur l'entreprise canadienne. McMaster University, Hamilton. Frais d'inscription: 495\$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636 ou 4105.

### Les 22 et 23 mai

Gestion du risque des taux de change et des taux d'intérêt — School of Business, McMaster University. L'accent de ce colloque portera sur les méthodes permettant de conserver la valeur de la monnaie locale dans les échanges de devises et dans la conversion de la valeur d'actif et de passif en devises étrangères. On se penchera particulièrement sur les techniques des marchés à terme et des marchés des options. Le colloque traitera également des diverses techniques de compensation de taux d'intérêt ouvertes à la comptabilité d'entreprise.

McMaster University, Hamilton. Frais d'inscription: 495\$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9140, poste 4636 ou 4105.

### Les 26 et 27 mai

Percer sur le marché américain — School of Business, McMaster University. Ce colloque vise à bien faire comprendre aux participants la façon d'aborder ce marché et d'y survivre. On y apprendra à définir des marchés-cibles, à prévoir leur évolution, à élaborer une stratégie globale de commercialisation pour le marché américain et à évaluer les options d'entrée sur le marché. On encourage les participants à présenter le cas de leur entreprise pour analyse et discussion. McMaster University, Hamilton. Frais d'inscription: 495\$. Renseignements: M. R.E. Ross, (416) 525-9104, poste 4636 ou 4105.

### Le 27 mai

Sensibilisation à la Chine — Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Ce colloque vise à mieux faire connaître les débouchés commerciaux de ce marché et à évaluer de façon réaliste des défis qu'il présente pour une entreprise étrangère. Hamilton. Renseignements: M<sup>me</sup> Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### Le 28 mai

Sensibilisation à la Chine — Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. London. Renseignements: M<sup>me</sup> Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### Les 28 et 29 mai

Le processus d'exportation — Seneca College Conference Centre. Colloque de deux jours pour mieux faire connaître aux exportateurs les documents essentiels à leur fonction. Seneca College Conference Centre, North York. Frais d'inscription: 495\$. Renseignements: M. Roy Neals, (416) 491-5050.

### Le 29 mai

Sensibilisation à la Chine — Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Ottawa. Renseignements: M<sup>me</sup> Patricia Kuo, (416) 965-9391.

### Les 2 et 3 juin

Réussir en exportation — Centre d'études en gestion de l'université Concordia. Hôtel Reine Elizabeth, Montréal. Frais d'inscription: 795\$. Renseignements: (514) 848-3960.

### Le 3 juin

Canada-Inde — Réunion de l'Indo-Canadian Joint Business Council. Toronto. Renseignements: M. Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Le 23 juin

Stratégies de conciliation du commerce et de l'aide au développement pour l'Asie et le Pacifique — Cet atelier d'un jour se divise en trois séances portant sur l'examen du rôle du financement de faveur dans ces marchés et les divers programmes d'aide aux exportateurs canadiens en ce domaine, l'incidence des plans de développement des

(La suite page 5.)

(Suite de la page 4.)

pays asiatiques sur la stratégie de commercialisation des entreprises canadiennes, et des études poussées, exemples précis à l'appui, sur des débouchés dans cette région exploités par des sociétés canadiennes grâce à un financement parallèle de la S.E.E. et de l'ACDI. Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Frais d'inscription: 125\$. Renseignements: M<sup>me</sup> Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**Les 23 et 24 juin**

Conférence de mise à jour sur le marché chinois — Parrainée par la Banque de Montréal, endossée par le Conseil du commerce Canada-Chine et organisée par l'Institute for International Research. Cette deuxième conférence annuelle présente des données à jour sur les débouchés et les défis qui se présentent aux sociétés canadiennes en République populaire de Chine. Toronto. Renseignements: M. Glen R. Hammond, (416) 867-8227, ou M<sup>me</sup> Lila A. Killoran, (416) 867-4915.

**Les 23 et 24 juin**

Le marché à terme — Institut de gestion de l'université McGill, Bourse de Montréal et le magazine *Intermarket*. Colloque de deux jours sur la gestion des risques financiers et d'entreprise, notamment la gestion de la dette et des risques des taux de change. Hôtel Quatre Saisons, Montréal. Renseignements: (514) 392-5870.

**Le 26 juin**

Les maisons de commerce, une solution à l'internationalisation du commerce et au commerce de contrepartie — Association canadienne d'exportation et ministère des Affaires extérieures. Colloque sur les raisons de mettre sur pied des maisons de commerce, leur fonction et la façon d'assurer leur rentabilité. Ottawa. Renseignements: M. Geoff Nimmo, (613) 238-8888, ou M. Mike Reshitnyk, (613) 995-7576.

**Régions de l'Ouest**

**Les 6, 13, 20 et 27 mai**

Stratégie commerciale pour l'Asie du Sud-Est, études d'exemples précis — Asia Pacific Business Institute. Ces ateliers d'après-midi, conçus pour aider l'exportateur canadien à mieux connaître les possibilités de ce marché, comportent des exposés de la part d'exportateurs canadiens et de participants à des entreprises conjointes en Asie. On traitera plus particulièrement des marchés de la Thaïlande, de la Malaysia et de l'Indonésie. Pan Pacific Hotel, Vancouver. Frais d'inscription: 85\$ par atelier. Renseignements: M<sup>me</sup> Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**Du 11 au 17 mai**

La commercialisation à l'exportation dans les années 1980 — The Banff Centre School of Management. Les sujets abordés dans ce

cours comprennent la décision initiale de se lancer sur la scène internationale, l'analyse et le choix des marchés clés, l'élaboration d'une stratégie, le budget, les contrats, le financement et les techniques de négociation dans divers contextes culturels. The Banff Centre, Banff. Frais d'inscription: 1795\$, tout compris. Renseignements: M. Dave Rochefort, (403) 762-6135, ou M<sup>me</sup> Mary Christie, (403) 762-6124.

**Les 13 et 14 mai**

Le processus de gestion des projets — Executive Programmes, University of British Columbia, Vancouver. Frais d'inscription: 425\$. Renseignements: (604) 224-8400.

**Le 14 mai**

Vendre à un salon commercial — Vancouver Board of Trade. Colloque d'un après-midi sur la façon de vendre efficacement à un salon commercial. Hyatt Regency, Vancouver. Frais d'inscription: 95\$. Renseignements: M. Vince Battistelli, (604) 731-0308.

**Le 28 mai**

Percer sur le marché américain — Vancouver Board of Trade. Colloque d'un matin sur la façon de se préparer afin de percer sur ce marché. Vancouver. Frais d'inscription: 35\$. Renseignements: M. Vince Battistelli, (604) 731-0308.

**Les 29 et 30 mai**

Libéralisation des marchés financiers japonais et incidence sur le Canada — Asia Pacific Business Institute. Des cadres supérieurs d'institutions financières et des hauts fonctionnaires du Canada et du Japon expliqueront à l'occasion de séances plénières et d'ateliers spécialisés le rôle du Japon à titre d'important créancier international, le rôle de l'investissement japonais au Canada, l'investissement dans des actifs exprimés principalement en yens et l'émergence de Tokyo comme centre financier international. University of British Columbia, Vancouver. Frais d'inscription: 350\$. Renseignements: M<sup>me</sup> Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**Le 12 juin**

Est-il essentiel d'apprendre une langue asiatique pour faire affaires sur ce marché? — Asia Pacific Business Institute. Un atelier d'un après-midi qui permettra aux participants de comparer les différentes méthodes d'apprendre une autre langue. Robson Square Media Centre, Vancouver. Frais d'inscription: 15\$. Renseignements: M<sup>me</sup> Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

**Le 26 juin**

Colloque «Exportez vos produits» — Banque fédérale de développement. Ce colloque d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation) donne l'information de base sur l'exportation. Royal Towers Hotel, New Westminster. Renseignements: (604) 525-1011.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et si vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: 746-1261, téléc.: 053-3043.*

**Un salon plein de chaleur l'hiver prochain aux É.-U.**

**New York** — Le Canada présentera pour la première fois un kiosque national à l'exposition internationale de la climatisation, du chauffage et de la réfrigération, qu'accueillera la métropole américaine l'hiver prochain, du 19 au 22 janvier.

Le salon, parrainé par l'American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers Inc. (ASHRAE), devrait attirer quelque 800 exposants et plus de 25 000 visiteurs.

Il s'agit de produits destinés à des applications commerciales, industrielles, résidentielles et institutionnelles, notamment des systèmes complets, des unités séparées, des composantes et de l'équipement pour l'installation et l'entretien.

Ce salon, tenu tous les deux ans dans un grand centre, attire des entrepreneurs, des ingénieurs, des courtiers, des distributeurs, des agents, des grossistes et des fabricants de tous les secteurs de l'industrie.

Pour plus de renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

**Les brasseurs s'affairent déjà**

(Suite de la première page.)

leurs produits exposés à Food Pacific 86.

Selon les organisateurs, les brasseurs de bière de partout dans le monde manifestent déjà énormément d'enthousiasme.

VINTAGE 86, qui aura lieu à l'entrée du B.C. Place Stadium, se divisera en quatre sections, une pour chaque catégorie de produit, avec un jury de dégustateurs réputés.

En plus du concours de dégustation, il y aura également un concours d'étiquettes, un élément important de la commercialisation d'une boisson.

Food Pacific 86, qui a lieu en même temps qu'EXPO 86, attirera 800 exposants et quelque 20 000 visiteurs de partout dans le monde.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Hollis Barrow, Food Pacific 86, 165-10651 Shellbridge Way, Richmond, C.-B. V6X 2W8. Tél.: (206) 276-2277. Téléc.: FOODPC86 VCR 04-357817.

Il reste encore des places à la conférence spéciale sur les exportations de produits alimentaires, qui aura lieu les 30 et 31 août au B.C. Place Stadium, où les délégués commerciaux canadiens de partout dans le monde présenteront les débouchés internationaux aux exportateurs de l'industrie alimentaire.

Pour tout renseignement sur les rendez-vous, communiquer avec M. Paul Brettle, Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires (TAP), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3644.

EN BREF

Papeterie canadienne au Pakistan

La Klockner Stadler Hurter Ltd. (KSH) de Montréal vient de signer une déclaration d'intention en vue de la construction d'une usine de papeterie à Kamali, près d'Islamabad, au Pakistan. Le contrat est évalué à 150 millions de dollars US.

Grosse vente de blé à l'Iraq

Le Canada expédiera plus de 500 000 tonnes de blé par année en Iraq en vertu d'une entente de cinq ans signée récemment par la Commission canadienne du blé. Au prix actuel du blé, ce contrat, qui représente au moins 500 millions de dollars, succède à une entente de trois ans, expirée en décembre dernier, qui prévoyait des livraisons de 350 000 à 450 000 tonnes par an.

L'ambassade cultive bien les fougères

(Suite de la première page.)

spécimens de fougères et fourni à la Hi-To Fisheries des précisions techniques sur le procédé de saumurage.

Cette percée doit beaucoup aux efforts déployés par le personnel de l'ambassade canadienne à Tokyo.

En effet, nos délégués sont restés en liaison constante avec le client japonais au cours des derniers mois, le tenant au courant de la disponibilité du produit canadien, des variétés, des fournisseurs éventuels et, de manière générale, jouant le rôle d'intermédiaire entre le vendeur et le client.

De grosses percées en vue en Égypte

(Suite de la première page.)

le projet canado-égyptien implantera un ensemble intégré de solutions au problème, notamment des programmes de formation, le nivellement des terres, la remise en état de services d'irrigation et de drainage, l'amélioration des sols et l'installation d'un nouveau réseau de drainage.

Comme le soulignait M. Clark, « nous consacrerons au moins 80% de cette contribution de 48 millions de dollars à l'acquisition de matériel et de services canadiens. »

Le projet, qui vise une superficie de 30 000 hectares (74 133 acres) dans le delta du Nil, s'inscrit dans un plan plus vaste visant à améliorer les terres agricoles égyptiennes sur 2,6 millions d'hectares (6,4 millions d'acres) d'ici à l'an 2000.

À lire

Nouveaux guides à l'exportation

Les missions commerciales, les gens d'affaires et même les simples touristes qui se rendent en République populaire de Chine trouveront un compagnon indispensable dans le Heilongjiang Handbook.

Cette province chinoise, jumelée avec l'Alberta, devient un marché de plus en plus important pour les exportateurs canadiens.

Le guide s'attarde sur les relations entre l'Alberta et la province du Heilongjiang, mais il contient également des renseignements précieux sur les règlements douaniers, l'échange des devises, les adresses et numéros de téléphone utiles et les fuseaux horaires.

On peut s'en procurer un exemplaire en communiquant avec l'International Division, Alberta Federal and Intergovernmental Affairs, 14th Floor, Seventh Street Plaza, 10030-107 Street, Edmonton (Alberta) T5J 3E4. Tél.: (403) 427-6543.

Des conseils sur les affaires, de l'information sur les devises, les valeurs sociales, les heures d'affaires et les jours fériés figurent parmi une foule de renseignements présentés de façon concise dans quatre brochures format de poche offertes par Swissair. Ces brochures, mises à jour récemment avec des cartes en couleurs, couvrent l'Afrique (de l'Algérie au Zimbabwe), le Pacifique (de l'Australie à la Thaïlande), le Moyen-Orient (de l'Arabie saoudite au Yémen) et l'Europe de l'Est (de l'Albanie à la Yougoslavie). On peut se les procurer en téléphonant au bureau montréalais de Swissair, au (514) 879-1330.

Les exportateurs trouvent des références précieuses dans des documents et des films produits par Inter-National Dataservice, rattachés à la publication sur le commerce d'importation et d'exportation d'Air Media et d'Air Canađa International.

Record d'excavation

(Suite de la première page.)

avenues à des profondeurs de 85 pieds, établissant un record en forant 126 pieds de tunnel en une journée.

Sa jumelle, Carolina, pour ne pas être en reste, battait le record mondial quelques jours plus tard, avec un tunnel de 147 pieds creusé en 22 heures.

Les responsables vénézuéliens, qui ont déjà mis les deux nouvelles machines au travail (Susana et Maigualida), affirment que cette performance illustre l'efficacité de la technologie canadienne du creusage des tunnels.

numéros du magazine ont suscité plus de 6 000 demandes de renseignements sérieuses.

Les livrets, brochures et autres documents, disponibles pour la plupart en français et en anglais, abordent des sujets comme le fret aérien dans la commercialisation, les spécialistes du transport des marchandises, le service express Canada-États-Unis, et un lexique d'abréviations et de sigles dans le domaine du commerce.

Pour en savoir plus long, écrire à Inter-National Dataservice, C.P. 911, Succ. U, Toronto M8Z 5P9.

Les sociétés canadiennes qui aimeraient explorer des débouchés de l'ordre de 24 milliards de dollars par année pourront trouver des renseignements précieux dans une publication bimensuelle des Nations-Unies.

Development Business répertorie les projets faisant l'objet d'appel d'offres de la Banque mondiale, des Banques asiatique, africaine et interaméricaine de développement et de la Communauté économique européenne.

Les débouchés sont présentés par région et par pays.

L'an dernier, un abonné sur quatre qui avait sousmissonné à l'égard d'un projet annoncé a réussi à décrocher un contrat.

Pour s'abonner, au coût de 250 \$ US par an, téléphoner à M. McDonald Murray, au (212) 754-4460, ou encore écrire au P.O. Box 5850, Grand Central Station, New York, NY 10163-5850, États-Unis, Téléc: 232422 UNHUR.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (SCI), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada. Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 992-9280. Rédacteurs : Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376. Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott. Tirage bimensuel : 26 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canadã

CAI  
EA  
CIC  
4#10  
DOCS c.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



External Affairs    Affaires extérieures  
Canada                Canada

VOL. 4, NO. 10

MAY 20, 1986

## Fifteen named to head new trade committees

Fifteen senior Canadian business executives have been appointed by International Trade Minister James Kelleher to head a group of new sectoral trade advisory committees.

The executives will chair 15 individual committees called SAGIT — for sectoral advisory groups on international trade — which will complement the work of a 39-member International Trade Advisory Committee set up by Kelleher earlier this year.

The two structures, say officials, form

## Capsule strikes gold at giant Leipzig Fair

A Windsor, Ont. company has discovered that advanced technology and design can be deciding factors in breaking into the tough but lucrative East German market.

Capsule Technology International, through its participation in March at the Leipzig Spring Fair, was awarded the fair's gold medal — one of only a handful of companies out of some 9,000 exhibitors to be honored for the quality of their advanced technology.

The gold medal follows an earlier export success by Capsule Technology in the German Democratic Republic.

Last year the company won a \$4.5-million (U.S.) contract to supply hard gelatine capsule manufacturing machines for installation at a plant in that country.

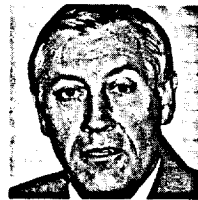
That sale, too, came shortly after the company opened its first hard gelatine capsule plant in the Middle East — in Amman, Jordan.

Besides the gold medal, trade officials say, Capsule Technology, through participation in the Leipzig Fair, also made valuable contacts with possible future clients.

Turn to Page 3 — GDR

## Export scoreboard

Canadian exporters sold \$9.3-billion worth of goods on world markets in March, down 6.9 per cent from February's \$10-billion sales. An 18.3 per cent drop in imports for the month, however, pushed the trade surplus up to \$1.26-billion from the previous month's low of \$144-million.



Kelleher  
'Important viewpoint'

"The SAGIT will be extremely important to the government in providing a sectoral viewpoint," Kelleher said, adding he will

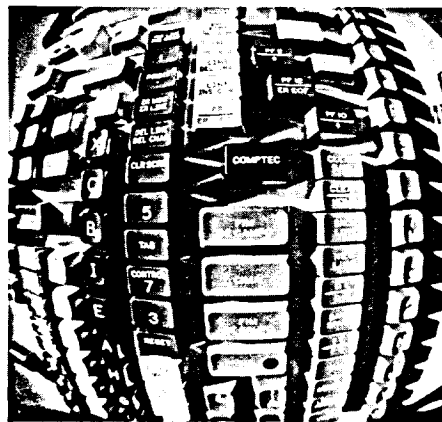
the principal channel through which the government can obtain advice from the private sector and the private sector can talk directly to government on international trade issues.

appoint its members in the next few weeks following consultations with the newly-appointed chairpersons.

"These chairpersons are all experienced business people and I am grateful they have accepted the responsibility to advise and inform the government on all trade matters," said Kelleher.

The SAGIT and their chairpersons are:  
Agriculture, Food and Beverage: **Dr. Benoit Lavigne**, agriculture consultant, Montreal; Fish and Fish Products: **Victor L.**

Turn to Page 6 — Who's who



Comptec keys can be found on computer keyboards around the world.

## Export success just a matter of the right key

Want to know the key to export success?

Just ask John Cavers.

Keys — literally — are exactly what the Vancouver businessman built his success on.

Cavers is president of Comptec International, a 15-year-old Burnaby firm, that's leap-frogged its way to international acclaim as the world's largest independent manufacturer of computer keyboard key tops.

Obviously having the right product helped, but Cavers also attributes much of his company's success to "hard work and diligence, and a knowledge of international markets."

Before founding Comptec, Cavers worked

Turn to Page 6 — Trade fair

## Canada to help ease long, long-distance feeling in Zambia

A \$10.5-million contract that's expected to result in increased business between Zambia and other countries, besides helping to remove the frustrations of long-distance telephone calls in that African nation, has been awarded to Montreal's Spar Areospace.

The telecommunications firm will build and install equipment for an earth satellite station near Lusaka as well as train Zambian engineers and technicians at its plant in Ste. Anne de Bellevue.

The new system, says Dirk Schillebeeckx, vice president and general manager of Spar's Communications Systems Division, should open the door to greater economic co-operation between Zambia and eight other South African countries that formed a group in 1980 to foster regional development.

Turn to Page 6 — CIDA

## INSIDE:

- There's a gold mine of opportunity for Canadian exporters in Western U.S. states ..... 2
- EDC financing opens doors to numerous Canadian products abroad ..... 3
- Canada soaks in success at major U.S. kitchen/bath show ... 4
- Panama has become an exporters' hot-spot, as Canadian firms discovered ..... 5

Western  
**U.S.A.**

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

### Brazilian opportunity

Five Brazilian companies, according to bulletins from the Embassy of Brazil, are seeking joint venture and investment partners for a variety of undertakings. Included are garment manufacturing/distributing; food products distributing; commercial support for metallic silicon production; machinery and funds for a vegetable/syrup processing plant; and investment in a sugar cane, animal protein and alcohol production plant. Details are available from Guilherme Arroio, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Athens** — A tender has been announced here by the Hellenic Public Power Corp. for the supply of two reactive energy meters. One is a 100V, 50HZ, 2-element 3-wire 240 PCS meter. The other is a 220/380V, 50HZ, 3-element 4-wire 3,300 PCS meter. Closing date for receipt of tenders is June 20. On authorization, post can messenger, at cost of \$55-\$60, complete tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Amman** — Company here has issued tenders for the supply of 50 tractor-trailers, 45-50 tons capacity, for the transport of grain. On telexed authority, post can forward documents, at cost of \$400, to interested Canadian companies. Deadline for receipt of tenders is June 30. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Syria** — Early confirmation of interest is requested from Canadian companies wishing to bid on a tender issued by the Syrian Ministry of Agriculture and Agrarian Reform: The ministry seeks 30 pumps, 30 electrical boards and 45 generators for use on desert water wells. Closing date for receipt of bids is July 1. On telexed authority, post can courier, at cost of \$10, complete tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Sweden** — The Swedish Post Office plans to purchase 7,000 pairs of protective shoes and 6,000 pairs of leather boots especially intended for postmen. Companies interested in tendering should contact Postens Inkopscentral, S-163 95 Spanga, Sweden.

Western

# U.S.A.

The markets of the Western United States offer a gold mine of opportunities for Canadian exporters. But it's the bearer of the better mousetrap that stands the best chance of success.

That success is possible in diverse areas ranging from food, clothing, apparel and other consumer goods to electronics and aerospace components, oil and gas equipment and building materials and supplies.

But perhaps the market with the greatest overall potential, according to the latest in a series of export guides published by the Department of External Affairs, is the electronics, aerospace and defence products sector.

Southern California, for example, says the guide, is the most important single market for suppliers to the aerospace industry, both commercial and military. In 1984, Canadian aerospace exports to this area exceeded \$400-million.

"Canadian companies interested in going after this business," the guide advises, "must meet the strict qualifying requirements which are essential prerequisites in selling to aerospace buyers."

The same is true of Arizona which has rapidly growing electronics and aerospace sectors.

In Phoenix, Honeywell's Information Systems Division, which manufactures mainframe computers, has an annual outside procurement requirement of more than \$80-million (U.S.).

"Canadian exporters who feel they can be competitive on a price and delivery basis in the electronics and aerospace sectors would be well advised to take a look at Arizona when establishing their marketing plans," the guide suggests.

In this field as well, Canadians have an edge over their competitors because of the Canada/U.S. Defence Development and Defence Production Sharing Arrangements.

## Key Indian leaders to meet in Toronto

General trade and investment issues and opportunities in such sectors as electronics, telecommunications, energy (thermal, hydro, oil and gas), transportation and banking are among the items to be spotlighted at the upcoming second joint meeting of the Canada-India Business Council and the Indo-Canadian Business Council.

Organizers say the June 2-4 event will pro-

## Gold mine of opportunity for exporters, but the better mousetrap just may win the day

Under its terms, Canadian defence equipment can be imported to the United States free of duty and without the application of the Buy America restrictions. Local buyers therefore evaluate Canadian firms on the same price/quality/delivery formula used for their U.S. suppliers.

But opportunities abound in other areas as well:

- In the Pacific Northwest, there are "lucrative opportunities for Canadian exporters" of machinery and electrical equipment, aircraft components ("Boeing buyers are always interested in new potential sources from Canada" and in 1984 did business with 130 Canadian suppliers), forestry machinery, building products and contract furniture; and

- In Colorado, Wyoming, Utah, "many opportunities for Canadian exports" exist in equipment and supplies for the oil and gas fields, mining, transportation and agricultural equipment, and

***Canadian companies interested in going after this business must meet the strict qualifying requirements***

specialty food items.

So diverse are the export opportunities in the Western States, which also include Nevada, Oregon, Hawaii and Alaska, says the guide, that "the best action for a potential Canadian exporter is to take a firsthand look at the market."

Here, assistance is readily available from officers of the Canadian Consulate General's commercial section who can provide guidance on market demand for specific products, set up contacts with buyers and marketing representatives, and suggest trade shows — many of which are organized by External Affairs and the Consulates.

Copies of **United States (Western States): A Guide for Canadian Exporters**, can be obtained by calling External Affairs' toll-free Info Export publications line 1-800-267-8488.

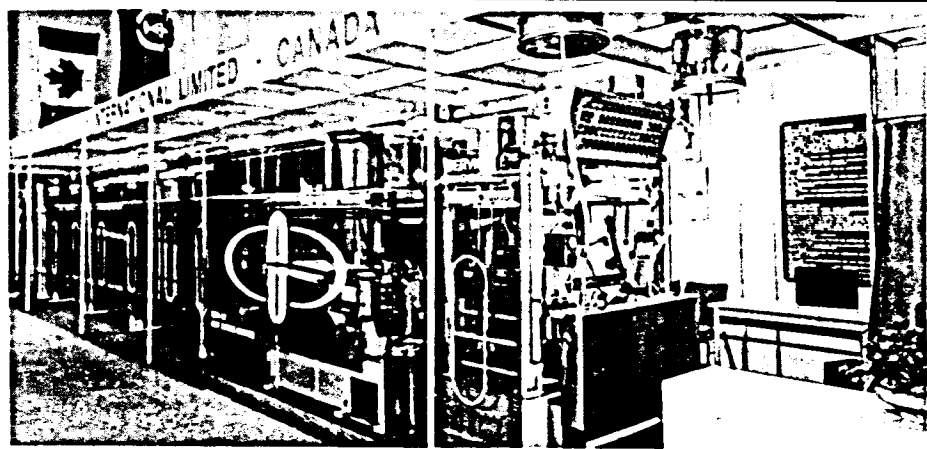
Information on Canada/Western States trade is available from External's U.S. Trade and Investment Development Bureau (UTD). Tel: (613) 993-5725.

vide an excellent opportunity to discuss key issues in Canada-India economic relations and to meet, on a one-to-one basis, some of India's principal business leaders.

The meeting is slated for the Westin Hotel, 145 Richmond St. West, Toronto.

For registration details (fee is \$125-\$150), contact the Canada-India Business Council in Ottawa. Tel: (613) 238-4000.





Capsule Technology's award-winning plant on display at the spring fair in Leipzig.

## GDR has one of healthiest economies

Continued from Page One

The fair, in addition to its ranks of exhibitors, also attracts potential buyers from more than 100 countries.

Canadian trade officers in the field also note that the German Democratic Republic has the healthiest economy in Eastern Europe, with ample cash reserves and a healthy credit rating.

They note, as well, that the country's latest five-year plan (1986-90) focuses on the use of electronics in industry and that the country is likely to import the necessary equipment to achieve industrial

modernization.

"Canadian firms," officials say, "have the best chance to compete in this tough market in areas where the competitive edge is clearly evident through technology and design."

For information on Canada-East German trade, contact M.R. Vlad at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT), Tel: (613) 993-4884. For information on Leipzig fairs, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## Systemhouse takes aim at world markets

Determined to become world leaders in an "immense and largely untapped" market, Ottawa's SHL Systemhouse has established an International Systems Branch to locate and deliver large scale integrated computer-based systems projects in international markets.

"The demand in international markets to integrate computer hardware and software technology into total solutions is immense and largely untapped," says Systemhouse President Peter Sandiford.

"Our objective in establishing the branch," says Sandiford, "is to build on our base as the leading Canadian company, supplying integrated computer-based systems to foreign markets and within five years to become recognized as a world leader in this marketplace."

Initially headquartered in Ottawa, the branch will immediately oversee the successful completion of more than \$10-million in existing backlogged business. It will then attempt, says Sandiford, to secure strategic projects with government-funded agencies outside North America and with the United Nations in New York.

Particular goals at the outset, according to Sandiford, are markets in Europe and

the Far East, later securing projects in other locations as opportunities arise.

## Conference goal to help open up new opportunity

Identifying growth markets for Canadian trade, how to penetrate those markets, and the financing available to do so — all are subjects of a two-day conference next month at the Holiday Inn Toronto Downtown.

The June 12-13 "Exporting to Developing Countries" conference is designed for the expert, as well as the novice, exporter.

The first day of the conference, Marketing, will explore potential markets, techniques for penetrating them and problems that can be encountered. The role of trading houses as a marketing tool will also be explored.

Day two, Financing, covers the range of financing and services available from the Export Development Corp. and various banks. Also covered will be the growing importance of countertrade.

Registration fee is \$295 for one day, \$550 for two. Further information is available from conference organizers, The Canadian Institute for Professional Development, Toronto. Tel: (416) 927-0718.

## EDC financing helps generate \$30-m in sales

Countries as diverse as Brazil, Bulgaria and the Republic of Gabon are importing a variety of Canadian goods and services, the result of several Canadian companies receiving some \$30-million in export financing support from the Export Development Corp. and the Canadian International Development Agency.

The Gabon project, says the Crown corporation, marks the first time the EDC has made a loan in European Currency Units. (Most EDC loans are in U.S. or Canadian dollars but, following recent changes, EDC now considers requests from borrowers to lend in third currencies.)

In the Gabon case, the loan, to Le Groupe Canada, is for ECU 14.6-million or \$19.4-million Cdn and covers the equipping and management of a laboratory in Libreville and a three-year geological survey of territory in the region.

The sale is being supported by \$5.5-million in parallel financing through the Canadian International Development Agency.

Le Groupe Canada is a joint venture of Watts, Griffis and McOuat Ltd. of Toronto, a firm of consulting geologists and engineers, and Bondar-Clegg Co. Ltd. of Ottawa, a company noted for its geochemical expertise and its worldwide services to the mining industry.

An EDC \$3,825,000 (U.S.) line of credit with the Bulgarian Foreign Trade Bank is allowing a Kelowna, B.C. company to provide its equipment and services to that country.

Photofax Manufacturing Corp., which manufactures selenium drums for photocopiers, is supplying its equipment, know-how and technical assistance for the production of selenium photoreceptors to FTO Technika of Sofia, Bulgaria.

And a Toronto company, Sentrol Systems Ltd., under an EDC note purchase agreement, will supply a company in Sao Paulo, Brazil with two basis weight and moisture measurement systems.

In a note purchase, EDC buys promissory notes issued to a Canadian exporter by a foreign buyer, giving the exporter, in effect, a cash sale. Under the agreement, EDC takes over the payment risk and collection of the notes.

EDC is a Canadian corporation that provides a wide range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign buyers to facilitate and develop export trade.

Further information on EDC's services is available from the head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500.

# Canada soaks in success at U.S. trade fair

Philadelphia — Canada came away a big winner from last month's kitchen and bath products show — that industry's number one event in the U.S.

Held side-by-side with the Multi-Housing World Conference, the 5th Kitchen/Bath Industry Show attracted close to 600 exhibitors — including 22 from Canada — and some 24,000 trade visitors.

Keeping pace with an average 25 per cent annual attendance increase at the show, exhibitors at the Canadian pavilion more than tripled, to \$10-million, their projected 12 month sales figures from the show. Ten Canadian firms exhibited independently.

And, in addition to fielding a record 1,400 inquiries, the Canadian national stand participants appointed 19 agents and distributors in the U.S., with another 31 under negotiation.

Highly popular Canadian products with showgoers included luxurious bathroom fixtures, new vinyl composition floor tiles, wood and plastic laminate kitchen cabinets, decorator-designed bathroom cabinets, and convenience products such as hinges and waste disposal systems.

This year's U.S. market outlook, according to trade officials, is bright for bath remodeling and for new and remodelled kitchens.

According to latest estimates, 3.9 million kitchens will be remodeled in the U.S. this year and another 1.6 million constructed, for a total of 5.9 million units worth \$17.8 billion (U.S.) — just for the remodeling. Figures also point to 3.5 million bathroom remodellings and 2.8 million new baths, for a total of 6.3 million units, translating into \$8.6 billion (U.S.) just in remodeling.

## West Africa fair offers opportunity to test the market

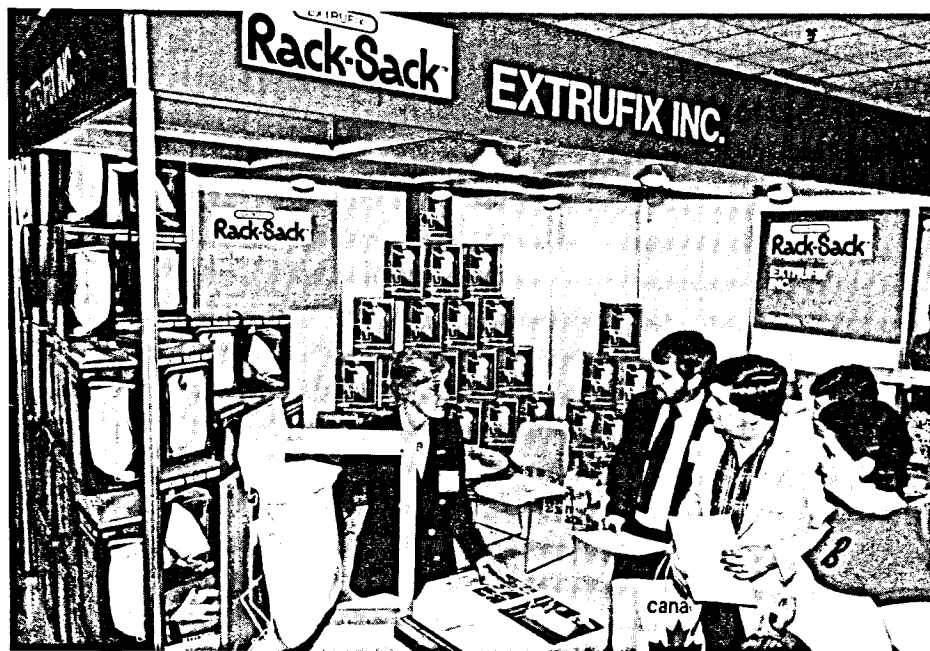
Dakar — Thinking of tackling the West African market?

Then consider participating in the 7th Dakar International Trade Fair to be held in Senegal's capital city Nov. 27-Dec. 8.

Held every two years, this general products show attracted more than 40 participating countries — including Canada — to its 1984 edition, with some half-a-million visitors.

A number of Canadian companies are already active in the region but there are still numerous opportunities in telecommunications, fisheries, irrigation, technical assistance and management consulting.

For more information on the show or details on how to participate, contact Thérèse Gervais at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 990-6981; Lionel-Alain Dupuis, Tel: (613) 990-6590; or call Info Export.



Extrufix Inc. of Markham, Ont., was a popular exhibitor with its Rack-Sack system at the Philadelphia Show.

Figures also suggest that for both kitchen and bath jobs in the U.S., the North Central and Northeast will account for the largest share of the market.

This is of particular significance for the Canadian industry since its kitchen and bath component manufacturers are mostly located along the Toronto-Montreal-New York transport corridor.

And as U.S. housing starts for the year seem to have stabilized, Canadian exporters are being urged to make even greater inroads into the huge market south of the border.

For more information on similar shows or trade opportunities in the U.S., contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info Export.

## San Juan fair points to new sales prospects in Puerto Rico

San Juan — External Affairs' first participation in a Puerto Rican food and equipment show last month helped whet the appetite of Canadian exhibitors and the island's food importers alike.

Considering that Canada participated with four companies at the 14th Annual Food and Equipment Trade Exposition — another three were represented by local distributors — the \$1-million in projected sales over the next 12 months represents a major breakthrough for Canadian products in the Puerto Rican market.

Canadian products displayed at the show included smoked salmon, salted dry cod and cured cod, frozen foods, potato chips, pies, cakes, cookies, cleaning fluids and computerized systems for restaurants and hotels.

And not only did the Canadian participants find distributors for their products, but they also discovered, according to trade officials, that Puerto Rico offers a good market for Canadian frozen foods — a new fast-growth area — as well as dairy products.

## 14th Annual Food/Equipment Trade Exposition

Specific opportunities worth pursuing include frozen pork products, frozen seafood, a wide variety of cheese products, butter and beverages, as well as food processing equipment.

Canadian exhibitors were unanimous in expressing their satisfaction with show results and all are ready to return at next year's event.

For more information on similar shows or trade opportunities in the Caribbean, contact Michael Dowling at the Canadian Consulate General in Atlanta, Tel: (404) 577-6810, Telex: 543197, Answerback DOMCAN ATL; External Affairs' Caribbean and Central America Bureau (LCD), Tel: (613) 996-6129; or call Info Export.

# Panama — hot-spot for world exporters

**Panama City** — If you are looking for sales action in Central America, then consider this trade hot spot.

It's where a dozen Canadian companies successfully participated this spring in what's fast becoming one of the most popular trade shows in Latin America — EXPOCOMER.

And although this was only the second full-fledged Canadian participation in the show, this country's exhibitors more than tripled their on-site sales, easily topping the \$1-million (U.S.) mark.

In addition, Canadian follow-up sales expected over the coming year increased by \$1-million from 1985 levels, reaching more than \$4-million.

Canadian products displayed at the show included building supplies, security equipment, bathroom accessories, telephone equipment, computers — more than \$1-million in projected sales alone — energy saving systems, fertility instruments and dairy products.

Popularity of Canadian products at the show was further reflected by the more than 70 agents and representatives appointed or under negotiation.

And even more significant was the fact the appointments and sales by the Canadian contingent covered not only Panama but practically the whole Latin American region, from Mexico, Puerto Rico and Costa Rica to Barbados, Bolivia, Venezuela, Peru and Argentina.

Despite the slowdown in the economics of Central America, trade officials point out that there is still a strong market for Canadian products in certain sectors.

Currently, there are good opportunities for automotive parts, accessories and tires; industrial machinery parts and supplies; agricultural machinery parts, fertilizers, pesticides, veterinary supplies and feed supplements; agricultural commodities and processed foods; medical supplies including surgical, hospital and pharmaceutical; and security systems and equipment for commercial, indus-



**Popular yarn** — Phentex Inc. of St. Hyacinthe, Que., was one of the popular Canadian exhibitors at EXPOCOMER '86 in Panama City earlier this year, with its lines of knitting yarns.

trial and residential use.

An international shipping, trading and banking centre — with more than 120 banks from around the world, including major Canadian ones — Panama, which uses the U.S. dollar as its standard of currency, is now playing a key role in warehousing and re-exporting goods in small quantities, with 48-hour delivery service, to countries in Central and South America.

Since 1982, Canada's merchandise exports to Panama have increased from \$36.4 million to \$52.5 million.

However, this figure does not include exports to other destinations in the region nor to the Colon Free Trade Zone — the largest in the Western Hemisphere and the second largest in the world — which alone did \$3-billion worth of business in 1985.

For more information on similar shows or trade opportunities in Panama — next year's EXPOCOMER is slated for March — contact Reg Harris at External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), Tel: (613) 996-5460; or call Info Export.

## Canadian firms test Portuguese market — from home

**Lisbon** — Participating in trade fairs around the world, even through a simple information booth, can help promote Canadian exports abroad.

This was demonstrated again earlier this year when 20 Canadian hi-tech electronics, computer, data and telecommunication and office equipment sector firms participated at FILEME 86 in Portugal.

This first Canadian presence — through company brochures — highlighted Canadian capabilities in those hi-tech sectors, resulting in some 26 concrete trade inquiries. It also proved a good occasion for Canadian trade officials to give key Portuguese counterparts a good picture of this country's communications technology.

Several Canadian company representatives also visited the show, including AES DATA Inc., of Montreal, which will be returning to Lisbon this month to put on an equipment

display at the Canadian embassy for potential customers and representatives.

As a result, it is expected the Montreal firm will formalize a representative agreement at that time.

Key visitors — more than 50,000 attended the five-day event — to the colorful and strategically located Canadian information booth, included Dr. Luis Filipe S. Caldeira da Silva, the Portuguese Secretary of State for External Commerce, who praised Canada's continued efforts to promote bilateral trade and technology exchanges between the two countries.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; Tony Chernushenko, Technology Development Division (TTT), Tel: (613) 996-1930; or call Info Export.



**Canadian Ambassador Lloyd Francis, left, briefs Portugal's Secretary of State for External Commerce, Dr. Luis Filipe S. Caldeira da Silva, second from right, at the Canadian booth at FILEME 86 in Lisbon.**

**Trade Digest**

**Dipix increases sales to China**

An Ottawa company is making a major imprint in the People's Republic of China. Recently, Dipix Systems Ltd. signed five World Bank contracts, valued at \$2-million (U.S.) to install its systems in that country. By year's end, the company, specializing in advanced display and processing technology for image analysis, will have installed 30 of its systems in China. In the latest sales, the systems will be used for teaching at institutions in a range of applications in remote sensing, textile and chemical research, and mapping and mining. Dipix exports more than 80 per cent of its systems worldwide.

**A helping hand from CAE**

An \$8-million (U.S.) contract to develop and build an energy-management system for Public Service Electric and Gas of New Jersey has been awarded to CAE Electronics Ltd. of St. Laurent, Que. The parent company, CAE Industries Ltd. of Toronto, says the system will collect and analyze data and provide controls to maximize cost-effective management of the utility's electric power generation and transmission facilities.

**Seattle settles for GEAC**

A \$2-million, five-year contract has been awarded to GEAC Computers International Inc. The Markham, Ont. company will automate the 20 libraries at the University of Washington, Seattle.

**Who's who on new committees**

Continued from Page One

Young, chairman and chief executive officer, Fishery Products International Ltd., St. John's, Nfld.; Minerals and Metals: **Dr. William James**, chairman, president and chief executive officer, Falconbridge Ltd., Toronto; Energy Products and Services: **Robert L. Pierce, Q.C.**, president, NOVA, an Alberta corp.; Chemicals and Petrochemicals: **G. Firman Bentley**, group vice president, basic petrochemicals, Polysar Ltd., Sarnia, Ont.; Forest Products: **Raymond V. Smith**, president and chief executive officer, MacMillan Bloedel Ltd., Vancouver; Industrial, Marine and Rail Equipment: **Guy B. Champagne**, president and chief executive officer, Exeltor Inc., Bedford, Que.; Automotive and Aerospace: **Jack Ripley**, chairman of the board, Allied-

Signal Canada Inc., Mississauga; Textiles, Footwear and Leather: **Sandy L. Archibald**, chairman, Britex Ltd., Bridgetown, N.S.; Apparel and Fur: **Peter Nygard**, chairman and president, Nygard International, Winnipeg; Consumer and Household Products: **Pierre Lortie**, president and chief executive officer, Provigo Inc., Montreal; Communications, Computer Equipment & Services: **Alex Curran**, chairman, president and chief executive officer, SED Systems Inc., Saskatoon; Financial Services: **Jalynn H. Bennett**, vice president, corporate development, The Manufacturers Life Insurance Co., Toronto; General Services: **Dr. Gail Cook**, executive vice president, Bennecon Limited Management Consultants, Toronto; Arts and Cultural Industries: **Marie-Josée Raymond**, secretary treasurer, Rose Films.

**CIDA financing Zambian project**

Continued from Page One

The new equipment also means that companies in Zambia will not have to endure long delays in telephone connections or poor circuits when trying to contact suppliers and customers in neighboring countries or in Canada and the United States.

At present, says a Spar official, foreign calls have to be routed through Johannesburg or London, a task that can take up to a day or more.

The sale is being financed by the Canadian International Development Agency

(\$9.5-million) and the government of Zambia (\$1-million) for which the Canadian Commercial Corp. was the procurement agent.

Since 1965, Spar Aerospace has been supplying telecommunications equipment to a number of African countries, including Liberia, Egypt, Kenya, Ghana and, more recently, Swaziland.

The company also built the Canadarm for NASA's space shuttle, the Brazilian satellite communications system, and a \$34-million network of earth stations for the People's Republic of China.

**Trade fair route vital to Comptec**

Continued from Page One

in similar companies in the United States and Belgium. "When I returned to Canada, I was 45 years old and couldn't find a satisfactory job, so I had to start my own company."

Comptec started out as a precision mold maker and later diversified into manufacturing precision components for electronic keyboards and computer peripherals such as disc drives.

The company's annual consolidated sales are about \$10 million, and Comptec produces about 150 million key tops a year. In addition to its plant in Burnaby, the company has manufacturing subsidiaries in France, Japan and the United States.

The company's customers are mainly computer manufacturers and electronic keyboard manufacturers.

"We took a different approach to marketing our products," says Cavers. "We would send samples to the key person in each company we were trying to reach."

Comptec also participates in many trade shows, recently in Singapore, Hanover, Germany, London, Tokyo, France, the United States and Taipei. It has been able to take advantage of assistance provided to exporters by External Affairs to attend many of those events.

Comptec has managed to establish markets world-wide because it is competitive in terms of quality, delivery and price, Cavers says.

The plant in Burnaby is semi-robotized, which permits Comptec to compete with Asian countries where labor costs are much lower. It is also capable of shipping larger volumes than many Asian manufacturers can handle.

**Did we miss you?**

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (SCI), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Domestic Information Services Division of External Affairs. Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 992-9280. Editors: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629. Info Export 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 27,000

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CICF  
V. 4 F. 10  
DOCS c. 1

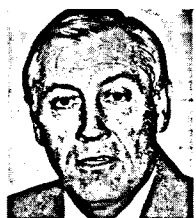
# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 4 N° 10  
LE 20 MAI 1986

## Nominations sectorielles dans le commerce

Le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a annoncé la nomination des présidents des quinze groupes consultatifs mis sur pied pour conseiller le gouvernement sur la politique commerciale dans des secteurs précis de l'économie canadienne.



M. James Kelleher

merce extérieur (G.C.S.C.E.), dont les travaux compléteront ceux du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.). M. Kelleher avait annoncé la création de ce dernier comité au début de l'année. Ces deux groupements constitueront la principale voie de communication entre le secteur privé et le gouvernement sur les questions de commerce international.

nissant un point de vue sectoriel», ajoutant qu'après consultation avec les présidents, il nommera les membres des groupes au cours des prochaines semaines. Les présidents, aux dires du Ministre, sont des gens d'affaires expérimentés sur lesquels le gouvernement reconnaît sa responsabilité de conseiller et de guider le gouvernement sur toutes les questions commerciales.»

Ces présidents dirigeront des groupes de consultations sectorielles sur le com-

M. Kelleher a souligné que «le G.C.S.C.E. joueront un rôle d'une grande importance pour le gouvernement en four-

Voici la liste des G.C.S.C.E. et de leur président respectif: Produits agricoles, (Voir page 6: Liste.)

## Médaille d'or pour le Canada en Allemagne

Une entreprise de Windsor (Ont.) a découvert que la conception et la technologie de pointe peuvent constituer les facteurs déterminants pour percer sur le difficile mais lucratif marché est-allemand.

La Capsule Technology International participait en mars à la Foire internationale de Leipzig, obtenant une médaille d'or pour la qualité de sa technologie, une distinction qui n'a été accordée qu'à une poignée des quelque 9 000 exposants.

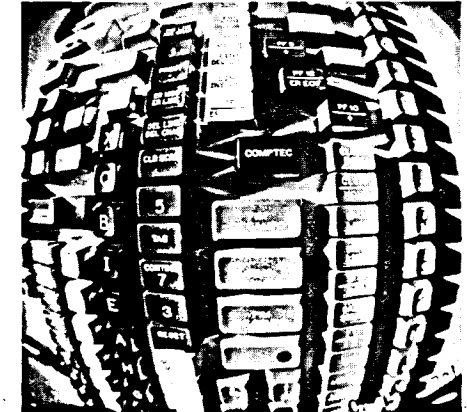
Cette médaille d'or suivait de peu un autre exploit à l'exportation en République démocratique d'Allemagne (R.D.A.), alors que la Capsule Technology décrochait un contrat de 4,5 millions de dollars US visant la fourniture d'équipement de fabrication de capsules de gélatine rigide, destiné à une usine en R.D.A.

Peu de temps auparavant, la société canadienne inaugurait sa première usine de capsules rigides au Moyen-Orient, à Amman (Jordanie).

Selon nos délégués commerciaux, en plus de décrocher une médaille d'or à la Foire de Leipzig qui attire des acheteurs de (Voir page 3: Une économie.)

## Hausse... de l'excédent

La valeur des exportations canadiennes s'est chiffrée à 9,3 milliards de dollars en mars, soit une baisse de 6,9% par rapport aux 10 milliards en février. Mais grâce à une baisse de 18,3% des importations en mars, l'excédent commercial est grimpé de 144 millions de dollars en février à 1,3 milliard en mars.



S'il s'agit d'un clavier d'ordinateur, il y a de fortes chances que les touches portent la marque Comptec.

## Afin de réussir, Comptec 'touche' au monde entier

Comme tant d'autres entreprises canadiennes, la Comptec International, de Burnaby (C.-B.) a découvert que le succès repose sur les marchés d'exportation.

Cette entreprise, fondée il y a quatorze ans, exporte environ 90% de sa production un peu partout dans le monde pour ainsi devenir le plus important fabricant indépendant au monde de touches pour claviers d'ordinateurs.

Selon le président de la Comptec, M. John Cavers, le succès de sa société s'explique par un travail soutenu et diligent et une bonne connaissance du marché international.

Avant de fonder Comptec, M. Cavers avait travaillé dans des entreprises sem-

(Voir page 6: Exporter.)

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

## La Zambie fait appel à la téléphonie de la Spar Aérospatiale

La société Spar Aérospatiale de Montréal vient de décrocher un contrat de 10,5 millions de dollars, ce qui devrait aider la Zambie à développer son commerce extérieur.

Spar construira et installera tout l'équipement d'une station terrestre de satellite près de Lusaka et se chargera de la formation d'ingénieurs et de techniciens zambiens à son usine de Sainte-Anne-de-Bellevue.

Selon le vice-président et directeur général de la division des systèmes de télécommunication de Spar, M. Dirk Schillebeeckx, ce nouveau système stimulera la coopération économique entre la Zambie et d'autres pays du sud de l'Afrique, qui se sont regroupés en 1980 pour promouvoir le développement régional.

L'installation de ce nouvel équipement (Voir page 6: Fonds.)

**DANS CE NUMÉRO:**

**É.-U. de l'Ouest**

- Les États de l'Ouest américain offrent d'innombrables débouchés aux exportateurs canadiens ..... 2
- Coup de pouce de la S.E.E. à l'exportation ..... 3
- Nos cuisines et salles de bains font courir les Américains ..... 4
- Le Panama, une bonne plaque tournante à l'exportation ..... 5

**Marchés mondiaux**

**Brésil** — Cinq sociétés brésiliennes de divers secteurs sont à la recherche de partenaires pour investissements et entreprises conjointes. Les secteurs en cause sont la fabrication et la distribution de vêtements, la distribution de produits alimentaires, l'appui commercial à la production de silicium métallique, le financement et l'équipement d'une usine de transformation des légumes et du sirop, et l'investissement dans une usine de production et de transformation de la canne à sucre, des protéines animales et de l'alcool. On peut obtenir tous les détails en communiquant avec M. Guilherme Arroio, conseiller à l'ambassade du Brésil, bureau 900, 255, rue Albert, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. vient de lancer un appel d'offres visant deux appareils de mesure de l'électricité par inductance. Le premier est un appareil de 100 V, 50 Hz, à deux éléments et trois fils, à 240 PCS. L'autre appareil fonctionne à 200/380 V, 50 Hz, à trois éléments et 4 fils, à 3 300 PCS. Les soumissions doivent parvenir à l'acheteur au plus tard le 20 juin. Sur réception d'une autorisation, l'ambassade canadienne peut faire parvenir par messagerie, à des frais de 55 à 60 \$, tous les documents de l'appel d'offres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Syrie** — Le ministère syrien de l'Agriculture et de la Réforme agraire lance un appel d'offres et désire connaître le plus rapidement possible les sociétés canadiennes qui présenteront des soumissions. On désire faire l'acquisition de 30 pompes, 30 panneaux électriques et 45 générateurs destinés à des puits dans le désert. Les soumissions doivent être présentées avant le 1<sup>er</sup> juillet. Sur réception d'une autorisation, l'ambassade du Canada peut transmettre par messagerie, à des frais de 10 \$, les documents complets de l'appel d'offres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie), télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Jordanie** — Une entreprise jordanienne vient de lancer un appel d'offres en vue de se procurer 50 trains routiers, d'une capacité de 45 à 50 tonnes, pour le transport du grain. Sur réception d'une autorisation, l'ambassade canadienne peut transmettre, à des frais de 400 \$, les documents de l'appel d'offres. Les soumissions doivent être présentées au plus tard le 30 juin. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie), télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Suède** — Les postes suédoises désirent se procurer 6 000 paires de bottes de cuir et 7 000 paires de souliers protecteurs conçus spécialement pour les facteurs. Les sociétés intéressées à soumissionner doivent communiquer avant le 26 mai avec la Postens Inkopscentral, S-16395 Spanga, Suède.

**É.-U.  
de l'Ouest**

Les marchés des États de l'Ouest américain offrent d'innombrables débouchés à l'exportateur canadien, mais pour y percer, il est préférable d'offrir des produits supérieurs et originaux.

Des possibilités se présentent dans nombre de domaines, notamment les aliments, les vêtements et autres produits de consommation, l'électronique et les composantes en aérospatiale, l'équipement pétrolier et gazier et les fournitures et matériaux de construction.

Cependant, d'après le plus récent d'une série de guides de l'exportateur publiés par le ministère des Affaires extérieures, le marché le plus alléchant est peut-être celui de l'électronique, de l'aérospatiale et des produits de défense.

Le sud de la Californie est le pivot de l'industrie aérospatiale américaine, tant civile que militaire. En 1984, les exportations canadiennes de produits de l'aérospatiale dans cette région dépassaient les 400 millions de dollars.

Cependant, on précise dans le guide que «les sociétés canadiennes désireuses d'obtenir des contrats dans ce secteur doivent répondre aux strictes exigences d'admissibilité qui sont imposées».

Le même principe s'applique au marché de l'Arizona, dont les secteurs de l'électronique et de l'aérospatiale sont en pleine croissance.

À Phoenix, la Division des systèmes d'information de Honeywell, qui fabrique de gros ordinateurs, achète chaque année à l'extérieur pour plus de 80 millions de dollars US de produits et de services.

Dans ce secteur, l'accès au marché américain se trouve facilité par l'Accord canado-américain sur le partage du développement et de la production du matériel de défense, en vertu duquel le matériel de défense canadien peut être importé aux États-Unis en franchise de droit et sans être assujéti aux restrictions de type «Buy America».

Les débouchés abondent également dans

**Réunion avec des représentants de l'Inde**

Le commerce et l'investissement en général et les débouchés dans des secteurs comme l'électronique, les mines, les télécommunications, l'énergie (thermique, hydro-électrique, pétrole et gaz), les transports et les services bancaires figureront parmi les sujets à l'ordre du jour de la deuxième réunion conjointe du Conseil de commerce Canada-Inde et de son équivalent indien, l'Indo-Canadian Business Council.

Selon les organisateurs, l'événement offre une excellente occasion de discuter des

**D'innombrables débouchés à l'exportation pour les produits supérieurs et originaux**

plusieurs autres secteurs du marché américain.

- Dans le nord-ouest du Pacifique, il existe des possibilités plus qu'intéressantes pour les exportateurs canadiens d'équipement lourd et de matériel électrique, de composantes d'avions (les acheteurs de Boeing s'intéressent toujours à trouver de nouveaux fournisseurs canadiens: en 1984, ils ont fait affaires avec 130 d'entre eux), de machinerie forestière, de matériaux de construction et d'ameublement sur commande.
- Au Colorado, au Wyoming et en Utah, il existe de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens dans les secteurs de l'équipement et des fournitures pour l'extraction du pétrole et du gaz, des mines, des transports, du matériel agricole et des produits alimentaires spéciaux.

Selon le guide, les États de l'Ouest américain, qui comprennent aussi le Nevada, l'Oregon, Hawaii et l'Alaska, présentent des possibilités tellement variées pour l'exportateur canadien

que la meilleure façon de sonder le marché est de s'y rendre directement.

Les délégués de la division commerciale du consulat général du Canada le plus près du marché qui vous intéresse se feront un plaisir de vous informer sur la demande pour un produit précis, d'organiser des rendez-vous avec des acheteurs et des représentants de commercialisation et de vous suggérer les salons commerciaux les plus intéressants.

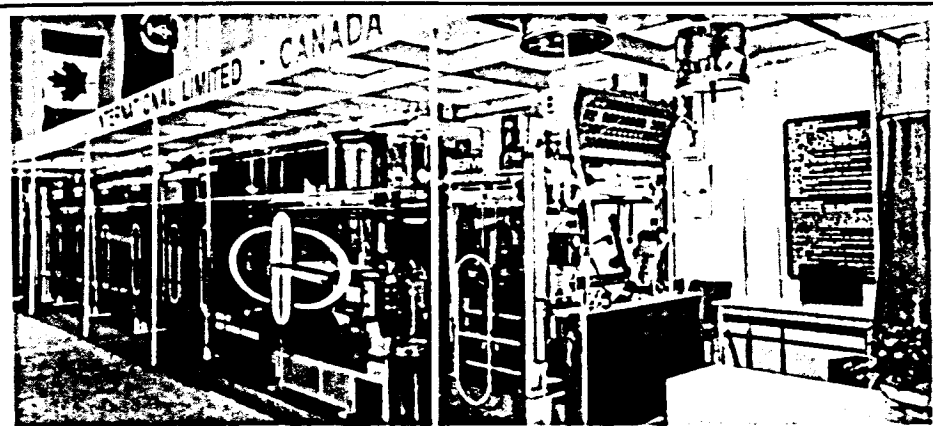
On peut obtenir un exemplaire du *Guide de l'exportateur canadien: États-Unis (États de l'Ouest)* en composant sans frais le numéro du service des publications du centre Info-Export, au ministère des Affaires extérieures, le 1-800-267-8488.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce entre le Canada et les États de l'Ouest américain, communiquer avec la Direction générale de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTD), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5725.

questions touchant les relations commerciales entre l'Inde et le Canada et de rencontrer des représentants éminents des milieux des affaires indiens.

Cette réunion aura lieu du 2 au 4 juin, au Westin Hotel, 145 Richmond St. West, Toronto.

Pour plus de détails sur les inscriptions (frais de 125 à 150 \$), communiquer avec le Conseil de commerce Canada-Inde à Ottawa, au (613) 238-4000.



C'est grâce à cet équipement que la Capsule Technology a remporté une médaille d'or à la Foire du printemps de Leipzig.

### Une économie vigoureuse en R.D.A.

(Suite de la première page.)

plus de 100 pays, la Capsule Technology y a établi de précieux contacts avec d'éventuels clients. Avec ses 9 000 exposants, la R.D.A. a l'économie la plus vigoureuse de l'Europe de l'Est, avec de solides réserves de devises et une excellente cote de crédit.

Son dernier plan quinquennal (1986-1990) porte une attention particulière à l'utilisation de l'électronique en R.D.A. qui importera probablement l'équipement nécessaire à la modernisation de son industrie.

Nos délégués soulignent que les entreprises canadiennes ont le plus de chances d'être concurrentielles sur ce difficile mar-

ché lorsque la technologie et la conception de leurs produits devancent de façon manifeste celles de leurs concurrents.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Allemagne de l'Est, communiquer avec M. Mitch Viad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884. Pour en savoir plus sur les salons commerciaux présentés à Leipzig, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), au (613) 996-5554; ou encore composer le numéro du centre Info-Export

### Des systèmes intégrés à l'échelle mondiale

Bien déterminée à s'imposer dans un marché immense et à peu près inexploité,

### Débouchés dans le tiers-monde

Le Holiday Inn du centre-ville de Toronto sera l'hôte, les 12 et 13 juin, d'une conférence où l'on abordera des sujets comme les marchés extérieurs en croissance pour les produits canadiens, la façon de s'y imposer et le moyen de trouver un financement à cette fin.

Cette conférence sur l'exportation vers les pays en voie de développement aura quelque chose à offrir à tous les exportateurs, débutants ou chevronnés.

Le premier jour, qui portera sur la commercialisation, on traitera des débouchés qui s'offrent, de la façon d'en profiter, ainsi que du rôle des maisons de commerce à titre d'outil de mise en marché.

Au cours de la deuxième journée, on se penchera sur la question du financement et des divers services et mécanismes de financement offerts par la Société pour l'expansion des exportations et diverses banques, en plus d'examiner l'importance croissante du commerce de contrepartie.

Les frais d'inscription s'élèvent à 295 \$ pour une journée et 550 \$ pour les deux. Pour de plus amples détails, communiquer avec l'organisme organisateur, le Canadian Institute for Professional Development, à Toronto, au (416) 927-0718.

la SHL Systemhouse, d'Ottawa, vient de mettre sur pied une direction des systèmes internationaux pour vendre et installer des systèmes informatiques intégrés de grande envergure sur le marché mondial.

Selon le président de Systemhouse, M. Peter Sandiford, il existe sur le marché international une demande immense et en grande partie inexploitée pour des systèmes informatiques complets, intégrant le matériel et les logiciels.

La Systemhouse a donc créé cette direction pour s'affirmer à titre de première société canadienne fournissant des systèmes informatiques intégrés à la clientèle étrangère, de façon à s'imposer d'ici cinq ans au premier rang de ce marché.

La nouvelle direction entreprendra ses activités à partir d'Ottawa en menant à bien dès le départ des contrats accumulés d'une valeur de plus de 10 millions de dollars. Elle tentera ensuite de décrocher des contrats d'importance stratégique auprès d'organismes à financement gouvernemental d'outre-mer et des Nations-Unies, à New York.

M. Sandiford a précisé que l'on visait pour commencer les marchés de l'Europe et de l'Extrême-Orient, pour plus tard s'attaquer aux autres marchés qui présenteront des débouchés.

### Des exportations de 30 millions grâce à la S.E.E.

Des pays aussi divers que le Brésil, la Bulgarie et le Gabon importeront des produits et des services d'entreprises canadiennes qui bénéficieront d'un appui au financement de quelque 30 millions de dollars, accordé par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

La S.E.E. souligne que dans le cas du Gabon, il s'agissait du premier prêt accordé par la Société en unités monétaires européennes (ECU). La plupart des prêts de la S.E.E. se font en effet en dollars canadiens ou américains, mais de récentes modifications administratives permettent maintenant d'envisager des prêts en devises de pays tiers.

L'appui financier de 14,6 millions d'ECU (19,4 millions de dollars) a été accordé au Groupe Canada, en vue d'une étude géologique de trois ans et de l'aménagement et de gestion d'un laboratoire à Libreville.

Cette vente est de plus appuyée par un financement parallèle de 5,5 millions de l'ACDI.

Le Groupe Canada est une société en participation formée de la Watts, Griffis and McQuat Ltd., de Toronto, un cabinet de géologues et d'ingénieurs-conseils, et de la Bondar-Clegg and Co. Ltd., d'Ottawa, une entreprise reconnue pour sa compétence en géochimie et ses services à l'industrie minière internationale.

La S.E.E. a également consenti une ligne de crédit de 3,8 millions de dollars US à la Banque bulgare du commerce extérieur de Sofia, ce qui permettra à une société de Kelowna (C.-B.) d'effectuer une vente d'équipement et de services dans ce pays.

La Photofax Manufacturing Corp., qui fabrique des tambours au sélénium pour photocopieurs, fournira son équipement, ses compétences et son aide technique à la FTO Technika, de Sofia, en Bulgarie, en vue de produire sur place des photorécepteurs au sélénium.

La S.E.E. a également acheté des billets à ordre qui permettront à une entreprise de Toronto, la Sentrol Systems Inc., de fournir à une société de Sao Paulo (Brésil) des systèmes de mesure à deux bases, poids et humidité.

En vertu de ce mécanisme de financement, la Société achète des billets émis par l'acheteur étranger à l'ordre de l'exportateur canadien. Cette façon de procéder équivaut à une vente au comptant pour l'exportateur canadien, la S.E.E. assumant les risques de l'encaissement et du non-remboursement éventuel des billets.

La S.E.E. est une société de la Couronne qui offre un large éventail de services d'assurance et de garantie bancaire aux exportateurs canadiens, de même que des crédits aux acheteurs étrangers, afin de faciliter et de stimuler le commerce à l'exportation.

On peut en savoir plus long sur les services de la S.E.E. en communiquant avec le siège de la Société, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500.

## Nos cuisines et bains font courir les Américains

**Philadelphie** — Le Canada est ressorti gagnant le mois dernier du plus important salon américain des produits de cuisine et de salle de bains.

Cet événement qui en était à sa cinquième édition, tenu conjointement avec le Multi-Housing World Conference, a attiré près de 600 exposants, dont 12 au stand du Canada, et quelque 24 000 visiteurs spécialistes du secteur.

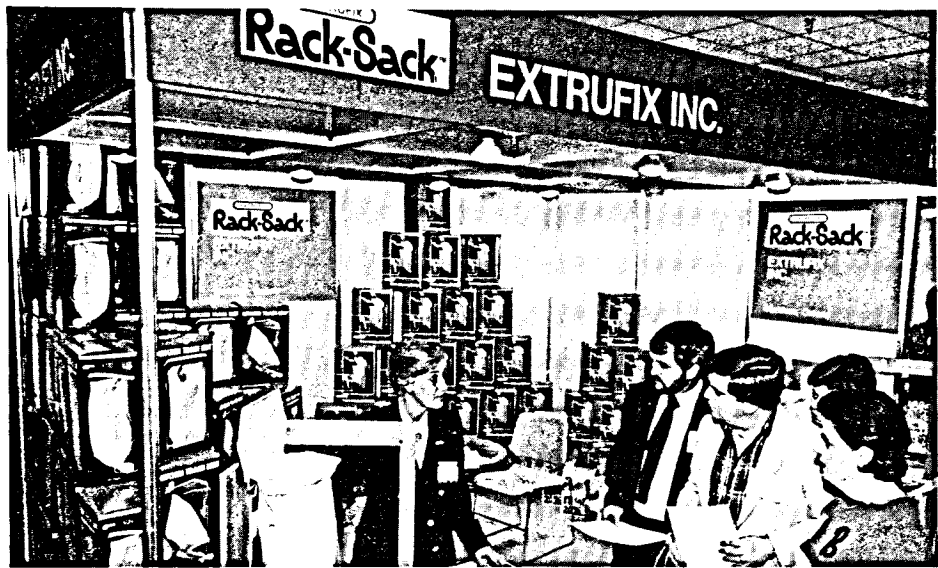
Le nombre de visiteurs augmente de 25 % par an pour ce salon, performance plus que respectable, mais du côté des exposants canadiens, on a plus que triplé la valeur des commandes prévues au cours des douze prochains mois par rapport à l'an dernier, pour un total dépassant les 10 millions de dollars.

En plus de recevoir un nombre record de près de 1 400 demandes de renseignements sérieuses, les 12 participants canadiens (10 autres sociétés canadiennes avaient leur propre kiosque) ont trouvé 19 agents et distributeurs aux États-Unis et 31 autres nominations sont en négociation.

Les exposants canadiens ont réussi à impressionner les visiteurs avec des produits comme des accessoires de luxe pour salle de bains, de nouveaux revêtements de sol à base de vinyle, des comptoirs de cuisine laminés de bois et de plastique, des armoires de salle de bains de conception recherchée et des produits plus terre-à-terre comme des charnières et des systèmes d'élimination des déchets.

Cette année, selon nos délégués commerciaux, le marché américain connaît un regain de vigueur dans le domaine des cuisines neuves et réaménagées et dans la redécoration des salles de bains.

Les estimations les plus récentes laissent



Les sacs à déchets de la Extrufix Inc., de Markham (Ont.), étaient parmi les produits canadiens les plus populaires au salon américain de Philadelphie.

prévoir que l'on construira aux États-Unis cette année 1,6 million de cuisines et que l'on en rénovera 3,9 millions d'autres, pour un total de 5,9 millions d'unités, soit une valeur de 17,8 milliards de dollars US dans le seul cas de la rénovation.

On prévoit également construire 2,8 millions de salles de bains et en rénover 3,5 millions, soit un total de 6,3 millions d'unités, ce qui représente 8,6 milliards de dollars US en rénovation seulement.

Ces mêmes prévisions révèlent que le gros de ces travaux s'effectuera dans les États du centre-nord et du nord-est américain, ce qui est particulièrement intéressant pour l'indus-

trie canadienne des produits de cuisine et de salle de bains, concentrée sur l'axe de transport Toronto-Montréal-New York.

Comme les mises en chantier semblent s'être stabilisées pour l'année aux États-Unis, les exportateurs canadiens ont tout intérêt à s'attaquer à ce marché.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux aux États-Unis, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Percer en Afrique grâce à la grande foire du Sénégal

**Dakar** — Si le marché de l'Afrique occidentale vous intrigue, vous devriez songer à participer à la 7<sup>e</sup> Foire internationale de Dakar, qui aura lieu dans la capitale sénégalaise du 27 novembre au 8 décembre.

Cette foire générale, tenue tous les deux ans, avait attiré en 1984 des exposants de plus de 40 pays, dont le Canada, et un demi-million de visiteurs.

Quelques sociétés canadiennes sont déjà présentes sur ce marché mais il existe toujours nombre de débouchés dans les secteurs des télécommunications, des pêches, de l'irrigation, de l'aide technique et de la gestion-conseil.

Pour plus de détails sur la Foire ou sur la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Thérèse Gervais, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5981; ou avec M. Lionel-Alain Dupuis, au (613) 990-6590; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.

## De bons débouchés alimentaires à saisir au salon de San Juan

**San Juan** — La première participation du ministère des Affaires extérieures au salon de l'alimentation de Porto Rico a stimulé l'appétit tant des exposants canadiens que des importateurs de l'île.

**PORTO RICO**

San Juan accueillait le mois dernier la 14<sup>e</sup> édition de l'exposition annuelle des produits alimentaires et de l'équipement connexe.

Le Canada y était représenté par quatre sociétés (trois autres y participaient par l'entremise de leur distributeur local), qui prévoient à la suite de leur présence recevoir des commandes imposantes d'un million de dollars au cours des douze prochains mois, une véritable percée pour les produits canadiens sur le marché portoricain.

Les produits canadiens exposés au salon comprenaient du saumon fumé, de la morue salée et séchée salée, des aliments congelés, des croustilles, des tartes, des gâteaux, des biscuits, des liquides nettoyeurs et des systèmes informatisés pour restaurants et hôtels.

En plus de trouver des distributeurs pour

leurs produits, les exposants canadiens ont découvert qu'il existait à Porto Rico même un marché pour les aliments congelés canadiens, un secteur dont la croissance part en flèche, ainsi que pour les produits laitiers.

Parmi les possibilités intéressantes, on peut citer les produits congelés du porc et de la pêche, de nombreux produits de fromage, le beurre et les boissons, ainsi que l'équipement de transformation des aliments.

Les exposants canadiens se sont déclarés unanimement satisfaits de leur participation au salon et sont tous prêts à revenir l'an prochain.

Pour de plus amples renseignements sur des salons analogues ou sur les débouchés commerciaux dans les Antilles, communiquer avec M. Michael Dowling, au consulat général du Canada à Atlanta, tél.: (404) 577-6810, télex: 543197, indicatif DOMCAN ATL; ou avec la Direction générale de l'Amérique centrale et des Antilles (LCD), ministère des Affaires extérieures, tél.: (613) 996-6129; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.



## Panama, une plaque tournante à l'exportation

**Panama City** — L'activité ne manque pas en Amérique centrale, mais Panama constitue véritablement un point névralgique.

C'est ce qu'ont découvert les douze entreprises canadiennes qui participaient il y a deux mois au salon EXPOCOMER, qui prend de plus en plus d'importance en Amérique centrale.

Ce n'était que la deuxième fois que le Canada participait à part entière au salon, mais nos exposants ont réalisé cette année des ventes sur place trois fois plus importantes que l'an dernier, dépassant le million de dollars US.

De plus, les participants canadiens s'attendent à recevoir au cours des douze prochains mois des commandes d'au delà de 4 millions de dollars, soit 1 million de plus que l'an dernier.

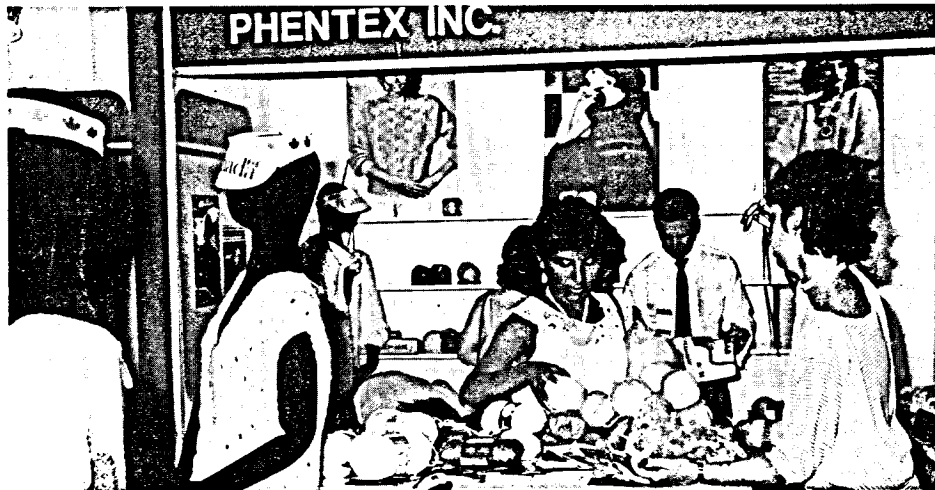
Les produits canadiens exposés comprenaient des matériaux de construction, de l'équipement de sécurité, des accessoires de salle de bains, du matériel téléphonique, des ordinateurs (on prévoit pour ce seul secteur des commandes de plus d'un million de dollars), des systèmes d'économie de l'énergie, des instruments de mesure de la fertilité et des produits laitiers.

La popularité des produits canadiens s'est également manifestée par le fait que plus de 70 agents ont été nommés ou pressentis.

Plus encore, ces nominations de représentants et les ventes sur place ne touchaient pas seulement Panama, mais presque toute l'Amérique latine, notamment le Mexique, Porto Rico, le Costa Rica, les Barbades, la Bolivie, le Venezuela, le Pérou et l'Argentine.

Malgré le ralentissement de certaines économies d'Amérique latine, nos délégués commerciaux soulignent qu'il subsiste un marché vigoureux pour les produits canadiens dans certains secteurs.

Actuellement, les débouchés restent intéressants dans les secteurs des pièces, acces-



**De fil en aiguille** — La Phentex Inc., de Ste. Hyacinthe (Qué.) était au nombre des exposants canadiens qui ont attiré de grosses foules avec ses fils à tricoter, lors du salon EXPOCOMER 86.

soires et pneus d'automobile, des pièces et fournitures d'équipement industriel, des pièces de machinerie agricole, des engrais, pesticides, fournitures vétérinaires et suppléments alimentaires pour animaux, des produits agricoles et aliments transformés, des fournitures médicales, y compris les fournitures chirurgicales, hospitalières et pharmaceutiques, et des systèmes de sécurité à usage résidentiel, commercial et industriel.

Panama, avec plus de 120 banques de partout dans le monde, y compris de grandes banques canadiennes, devient rapidement un centre international dans les domaines des services bancaires, de l'expédition et du commerce.

Le dollar américain est la monnaie de Panama, qui joue maintenant un rôle clé dans l'entreposage et la réexportation de biens en petites quantités, avec livraison dans les

48 heures vers la plupart des destinations d'Amérique centrale et du Sud.

Depuis 1982, les exportations canadiennes de marchandises vers Panama sont passées de 36,4 millions de dollars à 52,5 millions. Toutefois, ce total ne comprend pas les exportations vers d'autres destinations dans la région, ni celles vers la zone franche de Colon, la plus importante de l'hémisphère occidental et la deuxième au monde, avec un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars en 1985.

Pour plus de détails sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux à Panama (EXPOCOMER aura lieu en mars l'an prochain), communiquer avec M. Reg Harris, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5460; ou appeler le centre Info-Export.

## Participation fructueuse du Canada au Portugal

**Lisbonne** — La participation à des salons commerciaux à l'étranger, même au moyen d'un simple kiosque d'information, peut fort



L'ambassadeur du Canada, M. Lloyd Francis (à gauche), accueille le secrétaire d'État portugais au Commerce extérieur, M. Luis Filipe S. Caldeira da Silva (2<sup>e</sup> à droite), au kiosque canadien lors du salon FILEME 86 à Lisbonne.

bien stimuler l'exportation canadienne.

Ce principe s'est confirmé une fois de plus au FILEME 86 du Portugal, où une vingtaine d'entreprises canadiennes des secteurs de l'électronique de pointe, de l'informatique, des télécommunications et de l'équipement de bureau étaient représentées.

Le Canada y tenait pour la première fois un kiosque d'information, distribuant les brochures des entreprises en question, ce qui a permis à nos délégués commerciaux non seulement de mettre en valeur les compétences canadiennes, au point de recevoir 26 demandes de renseignements sérieuses, mais également de bien renseigner des représentants clés du secteur au Portugal sur la technologie canadienne des communications.

Plusieurs représentants de sociétés canadiennes ont également visité le salon, notamment ceux d'AES DATA Inc., de Montréal, qui retourneront à Lisbonne ce mois-ci pour exposer leur équipement à l'ambassade canadienne, à l'intention de clients et de représentants éventuels.

La société montréalaise prévoit à cette occasion trouver un représentant officiel au Portugal et pourrait même y réaliser ses premières ventes sur ce marché.

Le salon FILEME a attiré plus de 50 000 visiteurs en cinq jours. Le kiosque canadien, attrayant et bien situé, a notamment accueilli le secrétaire d'État portugais au Commerce extérieur, M. Luis Filipe S. Caldeira da Silva, qui a fait l'éloge des efforts constants du Canada en vue de promouvoir le commerce bilatéral et l'échange de technologie entre nos deux pays.

Pour de plus amples renseignements sur des salons analogues ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou avec M. Tony Chernushenko, Direction du développement de la technologie (TTT), au (613) 996-1930; ou encore composer le numéro du centre Info-Export.

**EN BREF**

**L'image de marque en Chine**

Une société d'Ottawa impose de plus en plus son image en République populaire de Chine. La Dipix Systems Ltd. a récemment décroché 5 contrats de la Banque mondiale d'une valeur globale d'environ 2 millions de dollars US. D'ici la fin de l'année, cette entreprise aura installé en Chine 30 de ses systèmes utilisant une technologie avancée de traitement et d'affichage pour l'analyse des images. Ces derniers contrats prévoient l'installation des systèmes à des fins pédagogiques pour diverses applications.

**La CAE décroche un gros contrat**

La CAE Electronique Ltée, de Ville Saint-Laurent (Qué.), vient de signer un contrat de 8 millions de dollars US avec la Public Service Electric and Gas, du New Jersey, en vue de la mise au point et de la construction d'un système de gestion de l'énergie. La CAE Industries Ltd. de Toronto, société-mère de l'entreprise québécoise, a précisé que le système permettra de recueillir et d'analyser des données et d'instituer des contrôles, afin de maximiser la rentabilité de la gestion des installations de production et de transmission d'électricité de la société américaine.

**La GEAC informatise aux É.-U.**

La GEAC Computers International Inc. vient de décrocher un contrat de 2 millions de dollars s'étalant sur cinq ans. La société de Markham (Ont.) informatisera les vingt bibliothèques de l'Université de Washington, à Seattle.

**Exporter... c'est exposer à l'étranger**

*(Suite de la première page.)*

blables aux États-Unis et en Belgique. À son retour au Canada, ce natif de Vancouver s'est retrouvé à 45 ans sans emploi satisfaisant, et c'est alors qu'il a décidé de lancer sa propre entreprise.

La Comptec se spécialisait au départ dans la fabrication de moules de précision, pour ensuite se lancer dans la fabrication de composantes de précision pour des claviers électroniques et des périphériques d'ordinateur, comme les lecteurs de disques.

Avec des ventes annuelles consolidées de l'ordre de 10 millions de dollars, la Comptec fabrique environ 150 millions de touches de clavier par année. En plus de l'usine de Burnaby, Comptec a maintenant des filiales de fabrication en France, au Japon et aux États-Unis.

La clientèle est surtout constituée de fabri-

**Liste des présidents nommés**

*(Suite de la première page.)*

aliments et boissons: **M. Benoit Lavigne**, conseiller agricole (Montréal); Poissons et produits du poisson: **M. Victor L. Young**, président-directeur général, Fishery Products International Ltd. (St. John's); Minéraux et métaux: **M. William James**, président du conseil d'administration et président-directeur général, Falconbridge Ltd. (Toronto); Produits et services énergétiques: **M. Robert L. Pierce, C.R.**, président, NOVA, An Alberta Corporation (Calgary); Produits chimiques et pétrochimiques: **M. G. Firman Bentley**, vice-président du groupe des produits pétrochimiques de base, Polysar Ltée (Sarnia); Produits forestiers: **M. Raymond V. Smith**, président-directeur général, MacMillan Bloedel Ltd. (Vancouver); Matériel industriel, maritime et ferroviaire: **M. Guy B. Champagne**, président-directeur général, Exeltor Inc. (Bedford); Production automobile et aérospatiale: **M. Jack Ripley**, président du conseil d'administration, Allied-Signal Canada

Inc. (Mississauga); Textiles, chaussures et cuir: **M. Sandy L. Archibald**, président du conseil d'administration, Britex Ltd (Bridgetown); Vêtements et fourrures: **M. Peter Nygard**, président du conseil d'administration et président, Nygard International (Winnipeg); Biens de consommation et articles ménagers: **M. Pierre Lortie**, président-directeur général, Provigo Inc. (Montréal); Matériel et services de communication et d'informatique: **M. Alex Curran**, président du conseil d'administration et président-directeur général, SED Systems Inc. (Saskatoon); Services financiers: **M<sup>me</sup> Jalynn H. Bennett**, vice-président au développement intégré, The Manufacturers Life Insurance Co. (Toronto); Services généraux: **M<sup>me</sup> Gail Cook**, vice-président exécutif, Bennecon Limited Management Consultants (Toronto); Industries artistiques et culturelles: **M<sup>me</sup> Marle-Josée Raymond**, secrétaire-trésorier, Rose Films (Montréal).

**Fonds de l'ACDI**

*(Suite de la première page.)*

signifie également que les entreprises de Zambie n'auront plus à souffrir de longues attentes ou de mauvaises liaisons dans leurs contacts téléphoniques avec les fournisseurs et les clients des pays voisins ou du Canada et des États-Unis.

Actuellement, les appels à destination de pays étrangers doivent être acheminés par Johannesburg ou Londres, ce qui peut prendre une journée ou même plus.

Ce contrat a été accordé par la Corporation commerciale canadienne, grâce à un financement de l'Agence canadienne de développement international (9,5 millions de dollars)

**pour la Zambie**

et du gouvernement de la Zambie (1 million de dollars).

Depuis 1965, Spar a fourni de l'équipement de télécommunication à plusieurs pays africains, notamment le Libéria, l'Égypte, le Kenya, le Ghana et, récemment, le Swaziland.

La société montréalaise a également construit le bras télécommandé de la navette spatiale américaine, le système de communication par satellite du Brésil et un réseau de stations terrestres d'une valeur de 34 millions de dollars pour la République populaire de Chine.

**Abonnement**

CanadaExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadaExport (SCI)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A0G2. (Also available in English)

**CanadaExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services d'information au Canada.  
 Rédacteur en chef: Mike Gillespie (613) 992-9280.  
 Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 992-7005, Don Wight (613) 992-7629.  
 CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
 Télex: 053-3745 (TEIC) Indicatif: External Ott.  
 Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

CAI  
EA  
CIG  
1.4 #11  
DOCS c.2

# CanadExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 11

JUNE 2, 1986

## Canada opening the trade gates to China

Canada is ready as never before to expand its trade and economic relations with China, Prime Minister Brian Mulroney said on his visit last month to that country.

The prime minister also offered China \$450-million in interest-free financing over the next five years to support Chinese pur-

chases of Canadian goods and services.

Canada, Mulroney said, could assist Chinese economic development in agriculture, forestry, mining, manufacturing, energy and communications.

"We are doing well here. We have the talent and determination to do better," the

Prime Minister said.

Joint ventures and technology licensing agreements are two of the best ways for Canadian companies to penetrate China's markets, according to a number of Canadian companies which, in recent months,

Turn to Page 3 — Canadian

## An inside look at the world of trading firms

Canadian exporters will get a rare opportunity for an inside look at the world of corporate trading companies later this month at a special export conference in Ottawa.

Unravelling the mysteries of those companies, how and why they work, and strategies for operating your own profitable trading company, will be focussed at the June 26 seminar.

The corporate trading company concept, according to trade officials at External Affairs, is becoming increasingly popular around the world as multinationals and capital goods exporters press for new profit centres in global markets.

More than 70 such companies have sprung up in the United States in recent years and many more within European conglomerates. The companies handle countertrade responsibilities, trade for profit, centralize export support and provide

Turn to Page 3 — Where

## Squirrels lend a hand to B.C. seed exporters

It is not a well known fact, but B.C. squirrels are contributing to Canada's export efforts — with the help of tree seed exporters such as Yellow Point Propagation of Ladysmith on Vancouver Island.

Started as a one-greenhouse hobby business by Don Pigott in 1981, Yellow Point Propagation has grown to a full-time operation with eight greenhouses, growing fields and a list of international seed-purchasing customers. The company employs three people full-time and up to 30 more during the fall cone gathering season.

In many areas in British Columbia, squirrels play an unknowing but important role in the gathering of cones by caching them in convenient spots for humans to find. Seeds taken from B.C. and Yukon cones are shipped to Britain,

Turn to Page 6 — Climbers

## Yugoslavian sale could open major new opportunities

A \$235-million steam generating equipment contract for what has been described as the largest Canadian project ever undertaken in Yugoslavia, is expected to lead to other major export sales both in that country and others.

Combustion Engineering Canada Inc., of Ottawa, and Yugoslav joint venture partner Minel-Kotlogradnja, are to supply two 350-megawatt generators for the Reik Kolubara project. The Ottawa firm's share of the contract amounts to \$105-million.

In announcing the signing, International Trade Minister James Kelleher said the contract was won after five years of intense marketing efforts by Combustion which faced stiff international competition, particularly from firms in Czechoslovakia and Poland.

Kelleher also noted that this latest export success represents "the first time ever that utility steam generating equipment is being supplied to Yugoslavia from North America."

Turn to Page 6 — Yugoslav

## Korea eyeing Canadian auto parts

Canada's automotive parts manufacturers are looking forward to increased sales when a delegation of their Korean counterparts visits this country in November.

"The group will be looking into joint venture opportunities in Canada and Korea," according to Morley Bursey, Executive Director of the Automotive Parts Manufacturers' Association of Canada (APMA) and co-ordinator of the delegation's itinerary.

The group will also be looking into "the requirements of Hyundai Auto Canada Inc.," Bursey says, "with a view to assisting — mainly through joint venture affiliations — with Canadian companies, the supply of some of their requirements."

Canada's automotive parts production last year totalled \$13-billion, and this year, says Bursey, it is expected to exceed \$15-billion. Out of that production, Bursey says, from 75 per cent to 80 per cent is exported, primarily to the United States.

The automotive parts industry in Canada is centred primarily in Ontario, in such areas as Kitchener-Waterloo, Toronto,

Turn to Page 6 — Kitchener

**Publishing break**  
CanadExport will not be published during the June/July vacation period. The next edition of the newsletter will be printed Aug. 11.

**INSIDE:**

**MARKETPLACE**

- Here's a range of sales opportunities from husk-treaters to typewriters. See Marketplace ..... 2
- Canada now a household name in U.S. housewares world ..... 4
- Canada lands major sales when it takes wraps off its packaging equipment ..... 5
- New line of credit available for equipment sales to Soviet Union ..... 6

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

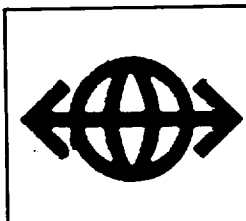
## Algeria, Mexico credit lines boosted to \$375-million

Canadian companies exporting to Algeria and Mexico can tap into almost \$375-million to support their sales of goods and services to those countries.

The Export Development Corp., under a new line of credit with the Banque Algérienne de Développement, says assistance available to Canadian firms exporting to Algeria now totals \$366.9-million.

Companies exporting to Mexico have at their disposal an EDC \$10-million (U.S.) line of credit that EDC has arranged with Mexico's Banca Serfin, S.N.C.

This, says the Crown corporation, is the ninth line of credit it has opened or renewed with Mexico and brings to \$110-million the amount of allocations



available to Canadian suppliers of goods and services to that country.

EDC lines of credit are a special kind of financing service under which EDC lends to banks and financial institutions in other countries for lending to buyers of Canadian products. Financing arrangements can be finalized quickly because rates and terms are established when the lines are signed.

Canadian exporters interested in taking advantage of these lines of credit should contact the EDC head office in Ottawa or

the regional office that serves their province or territory.

Regional EDC offices are located in Halifax, Montreal, Toronto, Calgary and Vancouver.

### New trade directory

A Canadian directory of plumbing, heating, refrigeration and ventilation products is being prepared for world markets by the departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion. Canadian manufacturers who wish to be included and who have not received a questionnaire by June 23 should contact Jeff Dawes at (613) 238-2364. The glossy publication will be distributed at international trade shows and to trade missions around the world.

## Sales opportunities — from husk-treaters to typewriters

**Jordan** — Two organizations in Jordan and Syria, the Telecommunications Corp. and the public Telecom Establishment respectively, have jointly issued a tender for the supply and installation of an optical fibre cable transmission system to link the two countries. Closing date for offers is Aug. 3. Tender documents, at cost of \$2,000 (U.S.), can be forwarded by post to interested Canadian companies, for later billing, in Canadian funds, through the Department of External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

A revised tender has been issued by the Aqaba Railway Corp. for the supply of a 120 to 150-tons capacity diesel-powered breakdown crane for use in accident-clearing operations. It should be operable on road or road-cum-rail. The offers, including spare parts and accessories, should be submitted with and without financing. Deadline for receipt of bids is July 14. Documents, at cost of \$500, can be forwarded by post to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy in Amman.

**Cairo** — A coke and chemicals manufacturing company here has issued international tenders for the replacement of a sulphuric acid unit with a unit that will burn sulphur. The post advises that tenders are accepted only through registered commercial Egyptian agent in Egypt as well as a registered agent in the public sector. Closing date for receipt of tenders is Aug. 4. For complete details contact the Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

Also in Egypt, a rice milling and market-

ing company engaged in husk utilization, is inviting qualified and experienced companies to prequalify for projects that involve the chemical, thermal and biological treatment of husks. Closing date for receipt of relevant information, submitted in sealed envelopes, three copies in English, is July 10. Send to The General Organization for Rice Milling and Marketing, 6 El Falaky Square, Cairo. Also advisable to telex post in Cairo.

**Syria** — Two tenders, financed by the World Bank, have been issued here by buyers for the Ministry of Housing and Utilities for the

29; and chemical pumping units, file no. 205/86, deadline July 3.

A private-sector firm in Syria seeks sources for office and personal computers (educational/games) and English/Arabic copiers and typewriters. Company is reliable and recommended by the embassy. Interested suppliers should contact Mr. Walid Koubeissi, Office Supplies Co., P.O. Box 3282, Damascus. Telex: 414417 SY.

The Ministry of Agriculture and Agrarian Reform here is inviting bids for the supply of 14 aircraft, including seven light helicopters; five single-engine, fixed low-wing aircraft; and two training aircraft, the majority for use in agricultural spraying. Complete details and technical specifications can be supplied by the post on receipt of telexed authority from interested Canadian companies. On request, post can also purchase and forward documents by special courier. Contact the Canadian Embassy in Amman.

**Brazil** — Five Brazilian firms, according to bulletins from the Embassy of Brazil, are seeking investment partners for a number of projects. Among those seeking investment capital are: a manufacturer of activated oxygen and water filters; a company engaged in agro-industrial engineering and construction supervision; a firm wanting to expand in the production and shipping of fresh lime, mango and melon; a manufacturer of cotton fabric tape and slings that seeks further product diversification; and a company seeking technological improvements for the manufacture of meteorological instruments and gauges. Details are available from Guilherme Arroio, Counselor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

## Marketplace

supply of large quantities of steel bars and plain bar welded sheets. Among the items sought by both buyers are 279 tons of high yield steel bars, 4,325 tons of mild steel bars, and 63,600 plain bar welded sheets (A193). The post, which suggests foreign suppliers have local agents to follow up offers and negotiations, can forward each of the tender documents, at cost of \$200 (U.S.) upon telexed authority from interested Canadian companies. Closing date for receipt of tenders is June 28. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

Also in Syria, and with the post in Amman willing to forward documents to interested Canadian suppliers, are tenders for the supply of pollution monitoring lab equipment, deadline June 25; fire fighting equipment, file no. 198/86, deadline June 25; check valves, file no. 196/86, deadline June

# Canadian know-how

## It's our key to huge China marketplace

Continued from Page One

gained entrance to that estimated \$5-billion marketplace.

While joint ventures may be the best approach, say officials in the field, Canadian companies are also making headway — though it takes somewhat longer to clinch a deal — in direct exports.

Companies in Ontario in 1985, for instance, exported some \$163-million in goods and services to China. That, say officials, is an increase of 136 per cent over the previous year.

Significantly, officials point out, more

**'While there's an obvious market for fully manufactured products, the trend is to joint ventures'**

than 40 per cent of these export sales were in fully manufactured goods — including office equipment and machinery, telecommunications equipment, computer equipment and software, chemical products, aircraft engines and motor vehicle parts.

Though there is an obvious market for fully manufactured products, officials say the trend is to joint ventures.

That's because China now uses foreign exchange to import products only under certain conditions, says M.J. Gordon, professor of finance at the Faculty of Management Studies, University of Toronto.

These conditions apply to products that cannot be produced in China; products that are critically important for the development of the Chinese economy; and products that cannot be obtained through arrangements that avoid the use of foreign exchange.

Speaking at a recent Royal Bank-sponsored conference on China, Jing Shuping, chairman and president of China International Economic Consultants, said foreign investors should give priority to projects that can help promote Chinese exports, raise the technology levels of its

industries, or rapidly raise productivity "because it is precisely these projects that are on the top of our list for development in the next five years."

And, added Jing, "If anyone wishes to co-operate with us in these two areas, either in the form of joint venture or wholly foreign-owned enterprises, I believe it will not take long to close a deal."

A recent Ontario mission to China found that special joint venture opportunities existed in China in pharmaceuticals, medical supplies, electrical wires and cables, and heavy equipment.

Opportunities also exist for major energy and transport projects. During the next five years, said top Chinese officials at the Royal Bank conference, hydro-electricity, telecommunications, railways and roads will be developed.

As well, they added, nuclear power projects will be developed, 50 large coal mines opened, and oil fields expanded. The country also plans to add up to three-million sets of telephones in its cities and to install a micro-wave communication system to link Beijing and Shanghai.

These are all areas in which Canadians have expertise. In fact, Canadians are already involved in hydro-electric projects such as the Three Gorges, and in expanding the telephone system.

In the last few months as well, a number of Canadian firms — through joint ventures, long-term negotiations and direct sales — have succeeded in penetrating this "hard-sell" market:

**'Major opportunities exist for energy and transportation projects over next five years'**

- Noranda Inc. of Toronto has reached an agreement to conduct a feasibility study for the building of a copper smelter and refinery, which if constructed, will cost \$200-million (U.S.). The feasibility study is being partly financed by the company and \$350,000 in a Canadian International Develop-

ment Agency grant. Noranda would be a joint venture partner, providing feedstock for the smelter;

- Garnet Hotel Systems Ltd. of Toronto has entered a joint venture agreement to build a \$50-million hotel extension to the Cultural Palace of Nationalities in Beijing;
- Petro-Sun International Inc., a Montreal company, under a \$1-million contract, will transfer its solar energy technology to China. The company will sell the manufacturing and application know-how of its main product, a sun-collector panel that it has sold to more than 20 countries;

**'Technology acquisition high on China's import priority lists'**

- Gandalf Technologies Inc. of Manotick, Ont. has signed a \$475,000 agreement that will see a Chinese radio factory manufacture and sell a variety of Gandalf's computer equipment;
- Montreal's CAE Electronics Ltd., in its first sale to China, will provide a supervisory control and data acquisition (SCADA) system to monitor and control a 1,750-megawatt hydroelectric power plant in Huebei province;
- The University of Quebec has signed a three-year agreement to help China's pulp and paper industry and to develop new kinds of paper. Half the cost of the \$500,000 project will be financed by the Canadian International Development Agency; and
- TPK Solar Systems Inc. of Nepean, Ont., under a \$3-million contract, will provide China with a solar cell production plant that will supply an estimated 5,000 remote Chinese communities with power for the first time.

Ultimately, it seems, regardless of the export route taken, there are numerous opportunities in the People's Republic and increasingly, Canadian companies are finding the one that best suits their and their customers' needs.

# Where to register for trading company seminar

Continued from Page One  
market intelligence services.

The one-day seminar, co-sponsored by External Affairs and the Canadian Export Association, will take exporters behind the scenes not only for an overall look at trade and countertrade issues, but at trends affecting corporate trading companies and

at why some succeed while others fail.

The program will also be backed by a review of several different Canadian approaches to the trading company concept as well as an examination of how corporate policies and strategies should be developed for coping with countertrade. Discussions are also planned on the addi-

tional opportunities that exist for Canadian retailers and distributors who form trading companies.

Registration deadline is June 20. Contact the CEA at Suite 250, 99 Bank St., Ottawa, K1P 6B9. For more information, Marcelle Lapointe, Tel: (613) 238-8888, or by telex: 053-4888.

## Where to tap into Eastern European opportunities

**Eastern Europe** — Canadian companies interested in expanding their sales into increasingly lucrative East European markets — and indirectly into the Middle East and Africa — are being urged to participate in three major trade shows in that region this fall.

### *Pacific Rim focus on agri-shippers*

**Vancouver** — Shippers and carriers of agricultural products wanting to increase sales to Pacific Rim countries have a chance to learn more about transportation systems to, and distribution systems within, that region at an upcoming conference.

Hosted by Agriculture Canada, the Sept. 2-4 AGTRANSPO 86 Conference, to be held in Vancouver's Westin Bayshore Hotel, will feature speakers from key Pacific Rim countries as well as T.S. Schetzen, Senior Vice-President, Marketing and Planning, Canadian Pacific Airlines, and Ray Anderson, President of the Asia Pacific Foundation of Canada.

Conference topics will include commercial air transportation developments in the Pacific Rim; developments in Hong Kong, a major distribution hub; distribution of agricultural products to and within China; transportation developments within ASEAN; and the Japanese marketing and distribution system for agricultural products.

The conference takes place right after the International Trade Show on Food (FOOD PACIFIC 86) being held Aug. 29-Sept. 2 at EXPO 86.

For more information on the conference — registration fee of \$75 — contact Jean-Guy Lalonde at Agriculture Canada in Ottawa, Tel: (613) 995-5880, Telex: 053-3283 CANAGRIC OTT.

The Zagreb International Autumn Fair — the largest and most important of its kind in Yugoslavia — will take place in Zagreb Sept. 14-21.

In addition to offering nuclear technology experts a chance to show their products and services — Prevlaka, the first in a series of nuclear power plants is to be located just outside Zagreb — trade officials point to good opportunities in oil and gas, power generation and transmission equipment.

Other potential sectors for Canadian exports to Yugoslavia include wood industry products, metal processing, machine tools, chemical industry, agricultural equipment, materials handling equipment, transportation equipment and aerospace industries.

Taking place simultaneously — Sept. 17-24 — in Czechoslovakia, the Brno International Engineering Fair will offer Canadian industry an opportunity to exhibit their machinery and engineering equipment to a country ready to modernize the material-technical basis of its industry.

The Brno show is designed to provide Czechoslovakia with new trade contacts, seek new co-production links with foreign partners in the material engineering sector and setting up joint projects in third countries.

Similar in product displays to the Zagreb show, the Sept. 29-Oct. 6 Plovdiv International Fair in Bulgaria also focuses on a broad range of industrial goods.

Opportunities include industrial process, design, specialized machinery, electronics and computers, power generation and transmission, resource exploration, exploitation and processing equipment as well as semi-manufactured products.

External Affairs will participate in all three shows with an information booth as well as space for Canadian companies interested in participating with product displays or through brochures.

For more information on these shows or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

### *Two U.S. shows worth pursuing*

**Dallas** — Interested in the Southern and Southwestern U.S. markets?

Then consider exhibiting in two food service/restaurant and nursery supply/landscaping shows slated for these regions this summer.

Coming up first is the Texas Restaurant Association Show, to be held in Dallas, June 24-26.

The second event will be the Aug. 15-18 Texas Association of Nurserymen's Regional Nursery and Garden Supply Show, in New Orleans.

Billed as the largest nursery and garden supply show in the U.S., it attracts members from the nursery, landscaping and landscape architecture communities.

Both shows will feature a product information booth by the Canadian Consulate General in Dallas, allowing Canadian companies to participate through product samples and literature.

Interested Canadian companies can send 75 copies of product literature and sample products to Richard Stephenson, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul St., Suite 1700, Dallas, TX 75201.

Shipments for the food show should be sent by early June and by late July for the nursery show. Packages are to be marked "Sample only, no commercial value."

## 'Canada' now household word in U.S. housewares world

**Chicago** — Canada's high quality housewares industry is fast becoming a household name in the U.S.

And this can be attributed, in part, to several years of participation in North America's largest show in this sector, the International Housewares Exposition which attracted close to 2,000 exhibitors and more than 60,000 visitors last April.

The 14 Canadian participants in this country's national stand — another 23 participated on their own — with close to \$80,000 (U.S.) in sales at the show, and expect follow-up orders during the year to reach \$6-million U.S.

Fielding some 400 serious inquiries, the Canadian participants at the national stand also appointed 40 agents and distributors, with another 50 pending.

New Canadian products on display included home soft drink makers, dual purpose lighters for lighting wood fires and heating food, bio-degradable cleaners and odor eliminators, water purifiers, and the innovative



One of Canada's leading manufacturers of high-gloss, decoupage pictures and picture clocks, Dencraft Sales Ltd. of Victoria, B.C., was a popular attraction at the International Housewares Exposition in Chicago.

Drip-Strip to prevent water from running off the bathtub during showering.

The Canadian display also featured a good selection of multi-purpose plastic servingware and crafted woodenware, portable electric appliances, bathroom accessories

and storage organizers.

For more information on similar shows or trade opportunities in the U.S., contact Michel Samson at External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; or call Info Export.

## Canada takes off the wraps from its packaging industry

**Birmingham** — After nearly missing the boat — literally — the Canadian display at the recent International Packaging Exhibition in this U.K. city turned out to be a real winner.

One of the largest packaging shows in Europe, PAKEX 86 proved to be a highly successful marketing tool for the eight Canadian companies participating in the five-day event.

In addition to netting in excess of \$1-million in on-site sales, Canada's exhibitors expected to sign another \$2-million worth of orders over the next 12 months.

Further indications of Canadian success

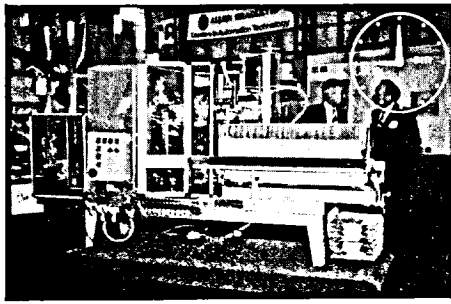
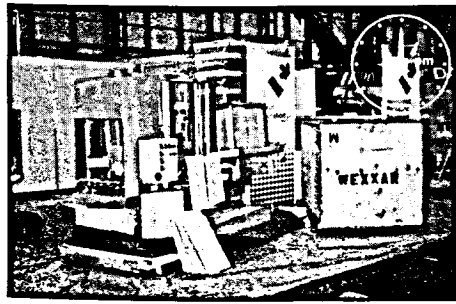
at the show included the appointment of three agents and distributors — with another three pending — and the fielding of close to 200 serious inquiries from throughout Europe and all the way to India.

The Canadian packaging equipment industry has grown to world proportions — more than 80 per cent is exported — through specialization and concentration on advanced technology.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 992-7001; or call Info Export.

## Diary of a panic

*Setting up a stand at any trade fair can be fraught with problems — but especially when the stand itself doesn't arrive until almost showtime. Canadian trade officials, as this series of pictures shows, took it all in stride at PAKEX 86, turning what traditionally is a four-day job into an overnight special.*



## Canada hangs out its shingle at Algiers fair

**Algiers** — A Canadian ministerial visit helped boost this country's participation in the 22nd Algiers International Trade Fair last month.

Minister for External Relations, Monique Vézina, hosted Canada Day at the show, drawing some 300 key state company visitors — including the Algerian Secretary General for Trade — for that day alone.

Preliminary reports from the 13 Canadian companies that participated at the show, which attracts more than one million visitors, point to several million dollars

worth of Canadian sales expected over the year.

Canadian products displayed in Algiers ranged from cobalt therapy equipment and wood products to computer assisted translation hardware and software and oil and gas related equipment and services.

In addition to holding talks with eight Algerian ministers — including the ministers of trade, agriculture and fisheries, energy, and finance — Vézina held a breakfast seminar with a group of Canadian bus-

## Lima mining fair an export must

**Lima** — Looking for the light at the end of the mining equipment export tunnel in Latin America?

Then consider attending the 5th International Fair for the Mining Industry (TECNOMIN 86), slated for Peru's capital city this fall.

The Nov. 23-30 show — the largest mineral mining fair in Latin America — will offer Canadian companies a chance to present their latest technology in mining equipment and services to a region where mining is a vital activity. In Peru alone, it represents 50 per cent of total traditional exports and accounts for 40 per cent of production of foreign currency.

This makes investment in exploration, exploitation and replacement of obsolete equipment a first priority in most of these countries.

Canada has a good record of mining successes in that region of the world, the latest being the first Canada-Chile Mining Symposium held in Santiago, Chile, in April.

Some 20 Canadian state of the art technology and methods mining experts presented a highly successful three day seminar attended by close to 600 selected mining industry and senior mining officials from Chile, Argentina, Peru, Ecuador and Colombia.

In addition to the excellent exposure given to Canadian mining technology through the seminar, another 30 Canadian mining equipment and service companies put on a product display at the event.

Results from this showing, according to trade officials, exceeded all expectations, with sales forecast for the year expected to top the \$7-million mark.

According to trade officials, total 1985 Canadian exports to Peru of mining equipment and supplies totalled in excess of \$15 million, making Peru our second largest export market in this sector.

For more information on TECNOMIN 86 or details on how to participate in the show, contact Paul Schutte at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5358; or call Info Export.

nessmen, most of them participating at the fair.

Canadian exporters wanting to sell their products and services to Algeria — Canada's best trading partner in Africa and the Middle East — can take advantage of a recently renewed \$366.9 million EDC line of credit.

For more information on similar shows or trade opportunities in Africa, contact Louise Fortin at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), Tel: (613) 990-8134; or call Info Export.

## Kitchener-Waterloo a key auto centre

Continued from Page One

Oshawa, Windsor and Oakville, to name a few. There are also centres in Quebec, British Columbia and Nova Scotia.

The 21-member Korean delegation, headed by Joon Mo Yoon, chairman of the Korea Automotive Industries Association, will arrive in Vancouver on Nov. 23 for meetings with the B.C. government and tours of the Expo 86 site, whose theme is transportation and communications.

On Nov. 27, the group arrives in Montreal for meetings with Daniel Johnson, Quebec's minister of industry and trade, and with members of the automotive parts industry

in that province.

While in Quebec, the group also will visit the site of the new Hyundai plant in Bromont.

In Ontario Nov. 28, the Korean delegation will visit two auto plants and meet with members of the Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, the Board of Directors of the APMA, and with Ontario automotive parts manufacturers.

Playing a vital role in Canada's trade efforts, this country's automotive industry as a whole had exports totalling some \$35-billion in 1985.

## Climbers, helicopters back up squirrels

Continued from Page One

France, Germany and Scandinavian countries to be grown for future lumber needs.

Cone pickers come in all sizes and walks of life from school children up. Organizations such as youth sport teams get in on the gathering in order to raise money for their activities.

In areas where there is little squirrel activity, Yellow Point Propagation hires climbers or a specially-equipped helicopter to strip the cones from the trees.

After the cones are collected, they are transported to the extraction plant where kiln drying spreads them open. When moisture has been removed from them, the cones go through a tumbling process which knocks out the seeds, with their attached wings, through a screen and into a container where a

mechanical abrasion process removes the wings.

After being de-winged, the seeds are separated from the chaff and packaged in plastic bags. They are then shipped to customers as soon as possible. Some importers build up stockpiles of seeds which remain in good condition in cold storage for a number of years.

Going hand in hand with the B.C. seed export industry is the Pacific Forest Research Centre, Canadian Forestry Service in Victoria, now part of Agriculture Canada.

The PFRC is the first designated forestry seed certification centre in Canada to provide this service. Most of its certification activity so far has been generated by the four existing B.C. tree seed exporting companies which harvest cones in British Columbia and Yukon. As well as Yellow Point Propagation, which is the youngest company, Reid, Collins Nurseries Ltd. (Aldergrove), Silva Enterprises Ltd. (Prince George) and Western Tree Seeds (Blind Bay) also export tree seeds.

B.C. is in the forefront of tree seed exporting which so far has not been developed in the rest of Canada. Annual export demand and the value of reforestation seed has been growing steadily in the past few years.

## Yugoslav sale

Continued from Page One

The deal, say officials, put the joint venture "in an excellent position" to supply additional steam generating units to the massive hydro project.

And, on the longer term, they say, the joint venture will be in a strong position to compete in future power projects in Yugoslavia and in third countries.

The Export Development Corp. is financially supporting the Canadian portion of the project.

## Trade Digest

### Soviet gas opportunities

Barclays Bank has concluded a 50-million pound sterling (Canadian dollars available at 7.5 per cent) line of credit with Vneshtorgbank to support equipment sales to the Soviet Union's Astrakhan sour gas project. Interested Canadian bidders should contact the Barclays Bank in the area nearest them.

### 'Free trade' seminar

The Institute of Public Administration of Canada is holding a one-day seminar on "Free Trade: Impacts on Newfoundland Economy" June 17 at Battery Motel, St. John's. For registration details, (Fee is \$75) contact Mac Mercer, Tel: (709) 772-2027.

### 'Quick' export answers

Quick answers to a variety of export questions are contained in *Canadian Export Guide*, according to its publisher. The loose-leaf 600-page binder provides up-to-date information on such matters as export documentation, foreign exchange control, consular legislation, import restrictions and export permits. Updated every three months, the guide, now in its fourth year, also contains trade information on more than 150 countries, from Afghanistan to Zimbabwe. For more information contact Migra International Ltd., 5915 Airport Road, Suite 800, Mississauga, Ont. L4V 1T1. Tel: (416) 673-5719.

### Export Gazette available

A quarterly magazine that its publishers say reaches some 40,000 potential buyers of Canadian goods and services each year, is now available to subscribers. *Canadian Export Gazette*, is circulated internationally to 10,000 importers, agents, distributors, trade commissioners, Chambers of Commerce and trade associations. For more information contact Intext Inc. in Montreal. Tel: (514) 341-3619.

### Major contract for Bombardier

A \$100-million contract has been awarded to Bombardier Inc. of Montreal by New Jersey Transit for the supply of new rail cars and the overhaul of older ones for the state's commuter train network. Under the deal, say officials, Bombardier will add 20 new cars to the 117-car Comet 2 fleet it delivered to the transit system in 1982. Bombardier will also add additional seating to 147 older cars built by Pullman in the early 1970s and convert them to couple with Comet 2 cars.

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by the Export Communications (Canada) Division of External Affairs (BTC).

Editor-in-chief: Mike Gillespie (613) 990-9010.

Editors: Louis Kovacs (613) 990-9010, Don Wight (613) 990-9010.

Info Export 1-800-267-8376.

Telex: 053-3745 (TEIC). Answerback: External Ott.

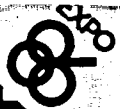
Bi-weekly circulation: 27,000

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
CIGF  
4 #11  
DOCS.C.2



# CanadExport

Affaires extérieures Canada External Affairs Canada VOL. 4 N° 11 LE 2 JUIN 1986

## Pour un meilleur accès au marché chinois

Le Canada est prêt comme il ne l'a jamais été à élargir ses relations économiques et commerciales avec la Chine, a déclaré le Premier ministre, M. Brian Mulroney, à l'occasion de sa visite dans ce pays le mois dernier.

Il a profité de l'occasion pour offrir à la Chine un financement sans intérêt de

450 millions de dollars au cours des cinq prochaines années, afin d'appuyer les achats chinois de biens et de services canadiens.

Selon M. Mulroney, le Canada peut contribuer au développement économique de la Chine dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie, des mines, des manu-

factures, de l'énergie et des communications.

Comme le soulignait M. Mulroney, il s'agit de secteurs où notre réputation n'est plus à faire et où nous possédons suffisamment de talent et de détermination pour continuer à progresser.

(Voir page 3: L'expertise.)

## Coup d'œil sur les maisons de commerce d'ici

Les exportateurs canadiens pourront profiter d'une occasion unique de connaître le fonctionnement des maisons de commerce établies au sein d'une société, en participant à un colloque spécial qui se tiendra à Ottawa le 26 juin. Ce colloque expliquera le fonctionnement de ces services, leur raison d'être et exposera des stratégies en vue de mettre sur pied votre propre maison de commerce.

Selon des responsables au ministère des Affaires extérieures, le concept des maisons de commerce au sein d'une société est de plus en plus répandu un peu partout dans le monde, à mesure que les multinationales et les exportateurs de biens d'équipement se tournent vers le marché mondial.

Ces dernières années ont vu naître plus de 70 entreprises du genre aux États-Unis et encore plus chez les géants européens. Ces maisons de commerce s'occupent du commerce de contrepartie et de la rentabilité.

(Voir page 3: Colloque.)

## Un exportateur fait appel aux écureuils de C.-B.

Croyez-le ou non, les écureuils de Colombie-Britannique font leur part pour stimuler les exportations canadiennes, avec bien entendu l'aide d'exportateurs de semences d'arbres comme la Yellow Point Propagation, de Lady-smith, sur l'île de Vancouver.

M. Don Pigott a fondé l'entreprise en 1981, y travaillant à temps partiel. Mais la première serre des débuts fait maintenant partie d'un groupe de huit serres, et de terres cultivées. L'entreprise emploie trois personnes à plein temps pour vendre des semences partout dans le monde, et jusqu'à trente personnes de plus au moment de la cueillette des cônes, à l'automne.

Dans plusieurs régions de Colombie-Britannique, les écureuils facilitent sans le vouloir la cueillette en rassemblant les cônes dans des endroits facilement accessibles aux humains.

Les semences cueillies en C.-B. et au Yukon sont expédiées en Angleterre, (Voir page 6: Exporter.)

## Des ventes à toute vapeur ouvrent la porte en Yougoslavie

Une société d'Ottawa et son partenaire yougoslave ont obtenu récemment un contrat de 235 millions de dollars qui devrait ouvrir la porte à d'autres ventes en Yougoslavie et ailleurs dans le monde.

En vertu de ce contrat, la Combustion Engineering Canada Inc. et la Minel-Kotlogradnja fourniront deux générateurs à vapeur alimentés au lignite, d'une puissance de 350 MW chacun, destinés au projet de Reik Kolubara en Yougoslavie.

La portion du contrat qui sera exécutée par la Combustion Engineering représente 105 millions de dollars.

En annonçant ce contrat, le ministre du Commerce extérieur, M. James Kelleher, a souligné que la Combustion avait dû consacrer cinq années d'efforts intensifs de commercialisation pour supplanter une concurrence internationale acharnée, en particulier de la part d'entreprises tchécoslovaques et polonaises.

M. Kelleher a également précisé que «c'est la toute première fois que l'Amérique»

(Voir page 6: Projet.)

## Délégation coréenne de pièces d'auto

Les fabricants canadiens de pièces d'automobile espèrent tirer profit de la visite au Canada l'automne prochain d'une délégation de leurs confrères coréens.

Selon le directeur exécutif de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada et coordonnateur de l'itinéraire de la délégation, M. Morley Bursey, ce groupe de fabricants coréens vient examiner sur place les possibilités

d'entreprise conjointe entre le Canada et la Corée.

Ils évalueront également les besoins de l'usine canadienne de Hyundai en vue d'aider les entreprises canadiennes, surtout par entreprise conjointe, à répondre à certains de ces besoins.

L'an dernier, la production canadienne de pièces d'automobile a atteint 13 milliards de dollars et, selon M. Bursey, elle devrait dépasser les 15 milliards cette année. De plus, cette production est exportée dans une proportion de 75 à 80 %, surtout à destination des États-Unis.

L'industrie canadienne des pièces d'auto-

(Voir page 6: Les pièces.)

DANS CE NUMÉRO:	
1. Les marchés étrangers offrent des débouchés pour une grande variété de produits canadiens .....	2
2. Nos articles ménagers font bon ménage aux É.-U. ....	4
3. Le Canada déballe ses produits au salon de l'emballage .....	5
4. Répertoire en plomberie, chauffage, réfrigération et ventilation ...	6

**Un temps d'arrêt**

CanadExport ne sera pas publié au cours des vacances de juin et juillet. Le prochain numéro paraîtra le 11 août.

### Des crédits de 375 millions à l'Algérie et au Mexique

Les entreprises canadiennes qui exportent vers l'Algérie et le Mexique auront maintenant accès à un appui financier de près de 375 millions de dollars pour faciliter leurs ventes de biens et de services dans ces pays.

La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) vient d'ouvrir une nouvelle ligne de crédit auprès de la Banque algérienne de développement, qui porte à 366,9 millions de dollars l'aide maintenant disponible pour les entreprises canadiennes qui exportent en Algérie.

Les sociétés canadiennes qui exportent au Mexique auront pour leur part accès à un appui financier de 10 millions de dollars US, grâce à la création d'une ligne de crédit par la

S.E.E. auprès de la Banca Serfin, S.N.C.

Un porte-parole de la Société a précisé qu'il s'agissait de la neuvième ligne de crédit récemment créée ou renouvelée au Mexique et qu'elle portait à 110 millions de dollars US le total des affectations maintenant disponibles pour les exportateurs canadiens sur ce marché.

Les lignes de crédit de la S.E.E. constituent un service de financement spécial en vertu duquel la Société prête à des banques et à des institutions financières d'autres pays des fonds qui pourront être prêtés à nouveau aux acheteurs de produits canadiens. Les taux d'intérêt et les modalités de remboursement sont prédéterminés, ce qui permet de conclure

rapidement les accords de financement.

Les sociétés canadiennes désireuses de se prévaloir de ces lignes de crédit peuvent communiquer avec la succursale régionale de la S.E.E. qui dessert leur province ou territoire. Ces succursales sont à Halifax, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

#### Ça gaze en Union soviétique

La Barclays Bank a signé une ligne de crédit de 50 millions de livres sterling (dollars canadiens disponibles à 7,5 %) avec Vneshtorgbank, visant à appuyer la vente de matériel pour le projet gazier d'Astrakhan, en Union soviétique. Pour tout renseignement, communiquer avec la Barclays Bank la plus proche.

### Débouchés pour une grande variété de produits canadiens

**Jordanie** — La Telecommunications Corp. de Jordanie et le Public Telecom Establishment de Syrie viennent de lancer un appel d'offres conjoint visant la fourniture et l'installation d'un système de communication par fibre optique devant relier les deux pays. Les soumissions doivent être présentées avant le 3 août. Les sociétés canadiennes peuvent obtenir les documents de l'appel d'offres, au coût de 2 000 \$ US qui leur sera facturé plus tard en monnaie canadienne par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada, à Amman (Jordanie), télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

L'Aqaba Railway Corp. vient de lancer un appel d'offres révisé à l'endroit d'un camion-grue diesel de dépannage d'une capacité de 120 à 150 tonnes, destiné à dégager les sites d'accidents. Ce véhicule devra pouvoir se déplacer sur route ou sur rail et sur route. Les soumissions, couvrant les pièces de rechange et les accessoires, doivent être présentées avant le 14 juillet et comporter des prix avec et sans financement. Les sociétés canadiennes intéressées peuvent obtenir tous les documents, à un coût de 500 \$, en communiquant avec l'ambassade du Canada à Amman.

**Égypte** — Une entreprise locale de coke et de produits chimiques vient de lancer des appels d'offres internationaux pour remplacer une unité d'extraction d'acide sulfurique par une unité de combustion de soufre. Les soumissions admissibles doivent être présentées par l'entremise d'un agent commercial égyptien accrédité en Égypte pour œuvrer dans le secteur public. Les soumissions doivent parvenir à l'acheteur au plus tard le 4 août. Pour obtenir tous les détails, communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire. Télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

Toujours en Égypte, une entreprise de

traitement et de commercialisation du riz qui cherche à recycler les enveloppes enlevées au décorticage, invite les entreprises qualifiées d'expérience à établir leur admissibilité en vue de projets de traitement chimique, thermique et biologique des enveloppes. Envoyer les renseignements pertinents en trois exemplaires, sous pli scellé, avant le 10 juillet, à The General Organization for Rice Milling and Marketing, 6 El Falaky Square, Le Caire. Il est également conseillé d'aviser l'ambassade du Canada par télex.

#### Marchés mondiaux

**Syrie** — Des acheteurs pour le ministère syrien du Logement et des Services publics viennent de lancer deux appels d'offres en vue d'acquiescer des quantités importantes de barres d'acier et de feuilles soudées à barre ordinaire. Ces acheteurs désirent notamment obtenir 279 tonnes de barres d'acier à rendement élevé, 4 325 tonnes de barres d'acier doux et 63 600 feuilles soudées à barre ordinaire (A193). Notre mission qui suggère aux fournisseurs de faire suivre les soumissions et les négociations par des agents locaux, peut transmettre chacun des documents d'appel d'offres aux sociétés canadiennes intéressées, à des frais de 200 \$ US, sur réception d'une autorisation par télex. Les soumissions doivent parvenir à l'acheteur au plus tard le 28 juin. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

Toujours en Syrie, notre ambassade à Amman étant prête à transmettre les documents aux fournisseurs canadiens intéressés, des appels d'offres ont été lancés à l'égard d'équipement de laboratoire pour mesurer la pollution (échéance le 25 juin), d'équipement de lutte contre les incendies (échéance le 25 juin, dossier n° 198/86), de

soupapes de retenue (échéance le 29 juin, dossier n° 196/86) et d'unités de pompage de produits chimiques (échéance le 3 juillet, dossier n° 205/86).

De son côté, une société privée syrienne cherche des sources d'approvisionnement pour des ordinateurs personnels et de bureau (jeux et programmes éducatifs), des photocopieurs et des machines à écrire avec caractères anglais et arabes. Notre ambassade précise qu'il s'agit d'une entreprise sérieuse et fiable. Communiquer avec M. Walid Koubeissi, Office Supplies Co., P.O. Box 3282, Damas. Télex: 414417 SY.

Le ministère syrien de l'Agriculture et de la Réforme agraire lance des appels d'offres en vue d'acquiescer 14 aéronets, notamment 7 hélicoptères légers, 5 monomoteurs à voilure basse fixe et 2 appareils d'entraînement, la plupart de ces appareils devant servir à la pulvérisation agricole. Notre mission peut fournir tous les détails et le cahier des charges aux sociétés canadiennes, sur réception d'un télex d'autorisation, et acheter les documents de l'appel d'offres et les transmettre par messagerie. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie.

**Brésil** — Cinq entreprises brésiliennes cherchent des partenaires d'investissement pour divers projets. Il s'agit d'un fabricant de filtres à eau à l'oxygène activé, d'une société spécialisée dans la supervision de travaux de construction et de génie dans le secteur agro-industriel, d'une société qui désire accroître sa production et ses expéditions de limes, manguettes et melons frais, d'un fabricant de rubans et de bandes de tissu cherchant à diversifier sa production, et d'une société qui veut apporter des améliorations techniques à sa production d'instruments météorologiques. Pour plus de détails, communiquer avec M. Guilherme Arroio, conseiller auprès de l'ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

# L'expertise canadienne

## Le mot de passe à l'énorme marché chinois

(Suite de la première page.)

Les entreprises conjointes et les accords de transfert de technologie constituent deux des façons les plus efficaces de percer sur le marché chinois pour les entreprises canadiennes, comme peuvent en témoigner plusieurs d'entre elles qui ont réussi à percer au cours des derniers mois sur ce marché évalué à quelque 5 milliards de dollars.

L'entreprise conjointe est la méthode la plus attrayante pour les Chinois, mais nos délégués commerciaux signalent que les exportations directes progressent également, bien qu'il faille plus longtemps pour décrocher un contrat.

Ainsi, en 1985, des entreprises ontariennes ont exporté pour quelque 163 millions de dollars de biens et de services en Chine, une augmentation de 136% par rapport à l'année précédente.

En outre, plus de 40% de ces exportations étaient constituées de produits finis, notamment de machines et d'équipement de bureau,

**'S'il existe un marché réel pour les produits finis, la tendance est cependant à l'entreprise conjointe.'**

d'équipement de télécommunication, de matériel informatique et de logiciels, de moteurs d'avion et de pièces de véhicules automobiles.

Cependant, malgré ce marché réel pour les produits finis, la tendance est à l'entreprise conjointe.

M. M.J. Gordon, professeur de finances à la faculté d'études en gestion de l'université de Toronto, précise que cette situation existe parce que la Chine ne consent à utiliser ses devises étrangères pour importer des produits que dans certaines situations.

Il s'agit de produits qui ne peuvent être fabriqués en Chine, qui revêtent une importance critique pour le développement de l'industrie chinoise et qui ne peuvent être acquis que par des arrangements autres que le paiement en devises étrangères.

À une récente conférence sur la Chine parrainée par la Banque royale, le président et directeur de la China International Economic Consultants, M. Jing Shuping, déclarait que les investisseurs étrangers devraient accor-

der la priorité aux projets qui contribuent à promouvoir les exportations chinoises, relever le niveau technologique de son industrie ou accroître rapidement la productivité, car ce sont de tels projets qui sont prioritaires dans les plans chinois de développement pour les cinq prochaines années.

Il a même ajouté que si une entreprise désirait coopérer avec son pays en ce sens, sous forme d'entreprise conjointe ou même d'entreprise à propriété étrangère entière, il ne serait pas trop difficile d'en arriver à une entente.

Une récente mission ontarienne en Chine a découvert que la Chine présentait des débouchés spéciaux pour des entreprises conjointes dans les domaines des produits pharmaceutiques, des fournitures médicales, des fils et câbles électriques et de l'équipement lourd. Il existe également des débouchés dans les mégaprojets d'énergie et de transports.

Comme l'indiquaient de hauts fonctionnaires chinois à la conférence de la Banque royale, l'hydro-électricité, les télécommunications et les transports ferroviaire et routier figurent parmi les priorités de développement.

La Chine prévoit également construire des centrales nucléaires, ouvrir 50 mines importantes de charbon et accroître la production de ses gisements pétroliers. On prévoit en plus ajouter 3 millions de liaisons téléphoniques dans les villes et relier Beijing et Shanghai par un système de communication par micro-ondes.

Tous ces secteurs tombent dans le domaine des compétences canadiennes. D'ailleurs, le Canada participe déjà à des mégaprojets

**'Il existe également des débouchés dans les mégaprojets d'énergie et de transports.'**

comme celui du barrage des Trois Gorges et l'expansion du réseau téléphonique.

En outre, ces derniers mois, plusieurs entreprises canadiennes, par des accords d'entreprise conjointe, des négociations prolongées ou des ventes directes, ont réussi à percer sur ce marché difficile:

• La Noranda Inc., de Toronto, a conclu une

entente afin d'effectuer une étude de faisabilité en vue de construire une fonderie et raffinerie de cuivre, un projet éventuel de 200 millions de dollars US.

- La Garnet Hotel Systems Ltd., de Toronto, a conclu un accord d'entreprise conjointe en vue de construire un hôtel de 50 millions de dollars s'ajoutant au Palais culturel des Nationalités de Beijing.
- La Petro-Sun International, de Montréal, dans le cadre d'un contrat d'un million de dollars, transférera sa technologie de l'énergie solaire à la Chine. La société canadienne vendra ses compétences dans la fabrication et l'utilisation d'un panneau solaire qu'elle a vendu à plus de 20 pays.
- La Gandalf Technologies Inc., de Manotick (Ont.), a signé une entente de 475 000 \$ en vertu de laquelle une usine chinoise de radios fabriquera et vendra plusieurs produits informatiques de la Gandalf.

**'La Chine accorde une grande place à l'acquisition de compétences technologiques.'**

- Dans le cadre de son premier contrat avec la Chine, la CAE Électronique, de Montréal, fournira un système d'acquisition de données et de commande (DACs) en vue de suivre et contrôler une centrale hydro-électrique de 1 750 mégawatts dans la province de Huebei.
- L'Université du Québec a signé une entente de trois ans en vue d'aider de façon générale l'industrie chinoise de la pâte et du papier et de mettre au point de nouveaux papiers. Le projet de 500 000 \$ sera financé à 50% par l'ACDI.
- La TPK Solar Systems Inc., de Nepean (Ont.), a signé un contrat de 3 millions de dollars en vue d'implanter en Chine une usine de cellules solaires qui permettra d'électrifier quelque 5 000 villages chinois. Il semblerait donc que quel que soit le moyen choisi, l'exportation vers la Chine présente de nombreux débouchés et que de plus en plus d'entreprises canadiennes trouvent la meilleure façon de répondre à leurs besoins et à ceux de leurs clients chinois.

## Colloque d'Ottawa sur les maisons de commerce

(Suite de la première page.)

lisation du commerce extérieur, centralisent les services de soutien à l'exportation et recueillent des données sur les marchés.

Le colloque d'une journée, parrainé conjointement par le ministère des Affaires extérieures et l'Association canadienne d'exportation, expliquera aux exportateurs non seulement le fonctionnement de tels services de commerce extérieur et de contrepartie, mais également les tendances se manifestant dans ces entreprises et les raisons du succès

de certaines d'entre elles et de l'échec d'autres.

On étudiera également diverses façons canadiennes d'aborder les maisons de commerce, le moyen d'élaborer une politique et une stratégie corporatives pour traiter avec le commerce de contrepartie, et les autres avantages de la création de maisons de commerce pour les détaillants et les distributeurs canadiens.

Parmi les nombreux conférenciers prévus, citons le président de l'Association canadienne d'exportation, M. Frank Petrie, le

sous-ministre adjoint responsable de l'Expansion du commerce extérieur au ministère des Affaires extérieures, M. Al Kilpatrick, et plusieurs cadres supérieurs d'entreprises très actives sur les marchés internationaux.

Il en coûte 100 \$ pour s'inscrire au colloque «Les maisons de commerce au sein d'une société: une réponse à la globalisation du marché et à la compensation». Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Marcelle Lapointe, au (613) 238-8888, télex: 053-4888.

# Nos articles ménagers font bon ménage aux États-Unis

**Chicago** — Les articles ménagers de qualité supérieure produits par l'industrie canadienne se retrouvent dans un nombre toujours croissant de foyers américains.

Ce succès est attribuable en partie à plusieurs années de participation au plus important salon américain de ce secteur, l'International Housewares Exposition, qui a attiré en avril dernier près de 2 000 exposants et plus de 60 000 visiteurs.

Outre les 23 entreprises canadiennes participant avec leur propre kiosque, les 14 autres représentées au kiosque national du Canada ont réalisé des ventes directes sur place de près de 80 000 \$ US, avec des commandes prévues de quelque 6 millions de dollars US au cours des douze prochains mois.

Les sociétés canadiennes ont reçu près de 400 demandes de renseignements sérieuses et elles ont trouvé 40 agents et distributeurs, avec 50 autres nominations en négociation.

Pour de plus amples renseignements sur



La DenCraft Sales Ltd., de Victoria (C.-B.), l'un des premiers fabricants canadiens d'horloges et de collages protégés par un revêtement brillant, a connu une grande vogue lors de l'International Housewares Exposition de Chicago.

des salons similaires ou sur les débouchés aux États-Unis, communiquer avec M. Michel Samson, Direction de la commercialisation

aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou appeler le centre Info-Export.

## De gros salons à redécouvrir en Europe de l'Est

**Europe de l'Est** — Les entreprises canadiennes qui désirent percer sur les marchés de plus en plus ouverts de l'Europe de l'Est et indirectement, au Moyen-Orient et en Afri-

que, ont tout intérêt à participer à trois grands salons commerciaux prévus dans cette région l'automne prochain.

Le salon international d'automne de Zagreb, le plus important en Yougoslavie, aura lieu du 14 au 21 septembre.

On construira bientôt en banlieue de Zagreb la centrale Prevlaka, la première d'un réseau de centrales nucléaires, le salon constituant une excellente occasion de faire connaître nos produits et nos services dans la technologie du nucléaire.

Il existe également des débouchés intéressants dans le pétrole et le gaz, la production et la transmission de l'électricité, ainsi que dans des secteurs comme les produits du bois, la transformation du métal, les machines-outils, l'industrie chimique, l'équipement agricole, l'équipement de manutention, le matériel de transport et l'aérospatiale.

À la même époque, du 17 au 24 septembre, le salon international du génie de Brno, en Tchécoslovaquie, donnera à l'industrie canadienne la possibilité d'exposer son équipement aux acheteurs d'un pays qui se prépare à moderniser son industrie.

La Tchécoslovaquie organise ce salon pour créer de nouveaux contacts commerciaux, établir des liens de production conjointe avec des partenaires étrangers dans le domaine du génie des matériaux et mettre sur pied des projets conjoints dans des pays du tiers-monde.

Similaire au salon de Zagreb, celui de Plovdiv, en Bulgarie, sera axé sur les produits industriels. Il aura lieu du 29 septembre au 6 octobre.

Les débouchés se retrouvent dans les secteurs des procédés industriels, de la conception, de la machinerie spécialisée, de l'électronique et de l'informatique, de la production et de la transmission d'électricité, de l'exploration, la mise en valeur et la transformation des ressources naturelles et des produits semi-finis.

Le ministère des Affaires extérieures présentera à chacun de ces trois salons un kiosque d'information où les sociétés canadiennes

pourront faire exposer leurs produits ou distribuer leurs brochures.

Pour plus de détails sur ces salons ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export.

## L'agro-alimentaire, transport 'pacifique'

**Vancouver** — Les transporteurs de produits agricoles désireux d'accroître leurs ventes dans les pays en bordure du Pacifique pourront en apprendre plus long sur les réseaux de transport et de distribution dans cette région en assistant au colloque AGTRANSPO 86.

Cet événement, organisé par le ministère canadien de l'Agriculture, qui aura lieu du 2 au 4 septembre à l'hôtel Westin Bayshore de Vancouver, accueillera des conférenciers provenant de marchés clés de la bordure du Pacifique, ainsi que M. T.S. Schetzen, premier vice-président à la commercialisation et à la planification pour CP Air, et M. Ray Anderson, président de la Fondation Asie-Pacifique du Canada.

Les sujets abordés comprendront l'évolution du transport aérien commercial dans cette région du globe, la situation à Hong Kong, un axe de distribution crucial, la distribution des produits agricoles en Chine, les progrès récents des réseaux de transport dans l'ANASE, et le système japonais de distribution et de commercialisation des produits agricoles.

Ce colloque se tiendra tout de suite après le salon international de l'alimentation FOOD PACIFIC 86, qui aura lieu du 29 août au 2 septembre sur l'emplacement d'EXPO 86.

Pour plus de détails sur le colloque (frais d'inscription de 75 \$), communiquer avec M. Jean-Guy Lalonde, ministère de l'Agriculture, à Ottawa, au (613) 995-5880. Téléx: 053-3283 CANAGRIC OTT.

## Le sud des É.-U. pour vos produits

**Dallas** — Si le marché du Sud et du Sud-Ouest américain vous intéresse, il y aura cet été dans la région deux importants salons, l'un pour le secteur des restaurants et des services alimentaires et l'autre pour le secteur de l'aménagement paysager et des pépinières.

Le premier de ces salons est le Texas Restaurant Association Show, qui aura lieu à Dallas du 24 au 26 juin.

Le second, le Texas Association of Nurserymen's Regional Nursery and Garden Supply Show, est prévu du 15 au 18 août à la Nouvelle-Orléans.

Ce salon et réputé le plus important aux États-Unis dans le secteur des pépinières et de l'aménagement paysager, attirant une clientèle spécialisée.

Les deux événements comporteront un kiosque canadien d'information tenu par le consulat général du Canada à Dallas, ce qui permettra aux entreprises canadiennes de faire connaître leurs produits au moyen d'échantillons et de brochures.

Les sociétés canadiennes peuvent faire parvenir 75 exemplaires de leurs brochures et échantillons aux soins de M. Richard Stephenson, Consul et délégué commercial, Consulat général du Canada, 750 N. St. Paul St., Suite 1700, Dallas, TX 75201.

Les expéditions pour le salon des produits alimentaires doivent être envoyées début juin et celles pour le salon de l'aménagement paysager, avant la fin juillet. Pour simplifier les formalités douanières, veuillez inscrire sur les paquets «Sample only, no commercial value.».

## Le Canada déballe toutes ses compétences à l'emballage

**Birmingham** — Le pavillon canadien a bien failli ne pas arriver à temps à l'International Packaging Exhibition, mais sa présentation montée à toute vapeur a emballé les visiteurs de ce salon britannique.

Le PAKEX 86, l'un des plus importants salons de l'emballage d'Europe, s'est avéré un moyen de commercialisation très efficace pour les huit entreprises canadiennes qui ont participé à cet événement de cinq jours.

En plus de réaliser des ventes sur place d'au-delà d'un million de dollars, les exposants canadiens s'attendent à recevoir d'autres commandes de quelque 2 millions au cours des douze prochains mois.

Leur succès au salon s'est également tra-

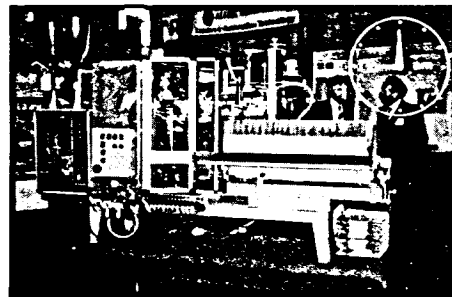
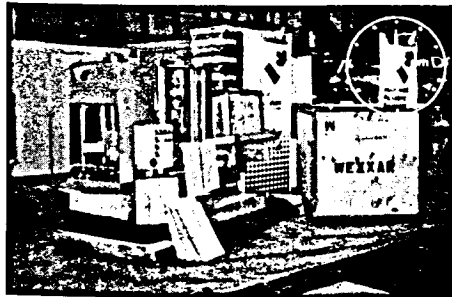
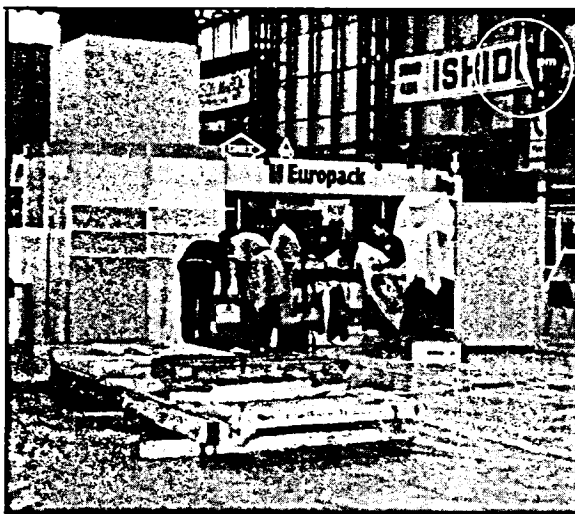
duit par la nomination de 3 agents et distributeurs, avec 3 autres nominations en discussion, et par plus de 200 demandes de renseignements sérieuses de partout en Europe et même de l'Inde.

L'industrie canadienne de l'emballage a atteint une envergure mondiale, en se spécialisant et en concentrant ses efforts sur la technologie de pointe, pour maintenant exporter plus de 80 % de sa production.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 992-7001; ou appeler le centre Info-Export.

### Pas de panique!

*Ériger un kiosque à tout salon commercial peut comporter d'incroyables difficultés, surtout lorsque les éléments du kiosque même arrivent moins de 24 heures avant l'ouverture du salon. Les responsables canadiens n'en ont pas moins tenu leur pari, travaillant contre la montre pour assembler en une nuit, (cela prend normalement quatre jours) comme le montrent ces photos, ce kiosque canadien à PAKEX 86.*



## Participation canadienne à la Foire d'Alger

**Alger** — Une visite ministérielle canadienne a contribué à mettre en relief le mois dernier notre participation à la 22<sup>e</sup> édition de la Foire internationale d'Alger.

La ministre des Relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Vézina, a en effet présidé la journée du Canada au salon, accueillant en cette seule journée quelque 300 délégués importants de sociétés d'État, dont le secrétaire général au Commerce d'Algérie.

La Foire a attiré plus d'un million de visiteurs. Les rapports préliminaires des 13 entreprises canadiennes qui y ont participé laissent prévoir des commandes de plu-

sieurs millions au cours de la prochaine année.

Les produits canadiens exposés allaient de l'équipement de thérapie au cobalt aux produits du bois, en passant par le matériel de traduction informatisée et l'équipement et les services des secteurs du pétrole et du gaz.

M<sup>me</sup> Vézina, en plus de rencontrer huit ministres algériens, dont ceux du commerce extérieur, de l'agriculture et des pêches, de l'énergie et des finances, a participé à un déjeuner-causerie avec un groupe de gens d'affaires canadiens, la plupart des participants au salon.

## Faire de gros sous: les mines du Pérou

**Lima** — Il y a un filon à exploiter en Amérique latine!

L'une des façons de percer est d'assister à la 5<sup>e</sup> édition du salon international de l'industrie minière, TECNOMIN 86, qui aura lieu du 23 au 30 novembre dans la capitale péruvienne.

Ce salon, le plus important du genre en Amérique latine, permettra aux entreprises canadiennes de faire connaître leurs nouveautés en équipement et en services miniers dans une région où l'activité minière joue un rôle vital. Au Pérou seulement, les mines comptent depuis toujours pour la moitié des exportations et 40 % des entrées de devises étrangères.

On comprend donc que l'investissement en exploration, en mise en valeur et en remplacement de l'équipement désuet représente une priorité en Amérique latine.

Les spécialistes attendus au salon comprennent des milliers de mineurs, producteurs, fabricants, exportateurs de partout dans la région.

Lima accueillera conjointement le 18<sup>e</sup> congrès des miniers, où se retrouveront 1500 d'entre eux, ainsi que le premier congrès des mines d'Amérique latine.

La compétence minière canadienne s'impose depuis longtemps dans cette région, se manifestant récemment dans le premier symposium minier Canada-Chili, tenu en avril à Santiago.

Une vingtaine de spécialistes canadiens ont présenté leurs techniques les plus avancées et les plus récentes pendant les trois jours d'un symposium très couru par près de 600 responsables choisis de l'industrie minière du Chili, de l'Argentine, du Pérou, de l'Équateur et de Colombie.

Selon nos délégués commerciaux, les résultats ont dépassé toutes les attentes, les commandes prévues pour l'année se chiffrant à plus de 7 millions de dollars. La tenue de ce symposium a également mené directement à des négociations à l'endroit de trois nouveaux projets qui pourraient entraîner des ventes de l'ordre de 50 millions de dollars.

Pour plus de détails sur TECNOMIN 86 ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Paul Schutte, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5358; ou appeler le centre Info-Export.

L'Algérie est le premier partenaire commercial du Canada en Afrique et au Moyen-Orient. Les exportateurs canadiens qui s'intéressent à ce marché peuvent avoir accès à une ligne de crédit de 366,9 millions de dollars, qui vient d'être renouvelée à ce pays par la Société pour l'expansion des exportations.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre ou sur les débouchés commerciaux en Afrique, communiquer avec M<sup>me</sup> Louise Fortin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-8134; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Un répertoire fort utile**

Avis aux fabricants canadiens de produits de plomberie, chauffage, réfrigération et ventilation: les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale préparent un répertoire de ces produits à l'intention des marchés étrangers. Si vous désirez figurer à ce répertoire et n'avez pas reçu de questionnaire au 23 juin, téléphonez à M. Jeff Dawes au (613) 238-2364. Ce répertoire publié sur papier glacé sera distribué aux salons commerciaux internationaux et dans nos missions commerciales partout dans le monde.

**Colloque sur le libre échange**

L'Institute of Public Administration of Canada organisera le 17 juin, au Battery Motel de St. John's, un colloque sur le libre échange et ses incidences sur l'économie de Terre-Neuve. Pour tout renseignement (inscriptions de 75 \$), communiquer avec M. Mac Mercer au (709) 772-2027.

**Un magazine pour l'exportation**

Un magazine trimestriel qui, selon ses éditeurs, rejoint chaque année quelque 40 000 acheteurs éventuels de biens et de services canadiens, est maintenant disponible par abonnement. Le *Canadian Export Gazette* est distribué à travers le monde à 10 000 importateurs, agents, distributeurs, délégués commerciaux, chambres de commerce et associations commerciales. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le responsable de la circulation, Intext Inc., C.P. 64, Succ. B, Montréal H3B 3J5. Tél.: (514) 341-3619.

**Guide à l'exportation**

Le *Canadian Export Guide* offre des réponses concises à une foule de questions sur l'exportation. Ce guide de 600 pages, présenté dans un cartable, contient des renseignements à jour sur 150 pays, de l'Afghanistan au Zimbabwe. Pour plus de détails, communiquer avec Migra International Ltd., 5915 Airport Road, Suite 800, Mississauga (Ont.) L4V 1T1. Tél.: (416) 673-5719.

**Bombardier étend son réseau**

La New Jersey Transit vient d'accorder à la société Bombardier Inc. de Montréal un contrat de 100 millions de dollars visant la fourniture de nouveaux wagons et la réfection d'anciens wagons du réseau de trains de banlieue de cet État américain. Bombardier fabriquera 20 nouveaux wagons qui s'ajouteront aux 117 wagons Comet 2 livrés par la Bombardier en 1982.

**Les pièces d'auto, ça roule en Ontario**

*(Suite de la première page.)*

mobile se concentre en Ontario, entre autres dans des régions comme Kitchener-Waterloo, Toronto, Oshawa, Windsor et Oakville, avec d'autres centres de production au Québec, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse.

La délégation de 21 Coréens, dirigée par le président de la Korea Automotive Industries Association, M. Joon Mo Yoon, arrivera à Vancouver le 23 novembre. Elle rencontrera des représentants du gouvernement de C.-B. pour ensuite visiter Expo 86, présentée sous les thèmes du transport et des communications.

Le 27 novembre, le groupe arrivera à Montréal afin de rencontrer le ministre québécois de l'Industrie et du Commerce, M. Daniel

Johnson, et des représentants de l'industrie des pièces d'automobile du Québec.

Au cours de cette escale, la délégation visitera également l'emplacement de la nouvelle usine Hyundai à Bromont.

Le 28 novembre, les Coréens se rendront en Ontario pour y visiter deux usines et rencontrer des représentants du ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, le conseil d'administration de l'Association des fabricants de pièces de véhicules automobiles du Canada et des fabricants ontariens de pièces d'automobile.

L'industrie canadienne de l'automobile a effectué des exportations globales de quelque 35 milliards de dollars en 1985, ce qui témoigne de son importance vitale pour notre commerce extérieur.

**Exporter 'en panache' grâce aux écureuils**

*(Suite de la première page.)*

ainsi qu'en France, en Allemagne et dans les pays scandinaves pour donner naissance à de nouvelles forêts.

Avant de faire appel à ses cueilleurs, M. Pigott visite les régions de cueillette à la fin de l'été afin de s'assurer de l'abondance et de la qualité de la récolte. Si les maladies et les insectes ont nui à la croissance des cônes dans une région, elle ne sera pas visitée par les cueilleurs cette année-là.

Les cueilleurs de cônes proviennent de toutes les couches de la population, à partir même des écoliers qui s'y mettent afin de recueillir des fonds pour leurs activités sportives.

Dans les régions où il y a peu d'écureuils pour rassembler les cônes, la Yellow Point Propagation embauche des grimpeurs ou fait appel aux services d'un hélicoptère doté d'équipement spécial pour cueillir les cônes sur les arbres.

Une fois les cônes cueillis, ils sont transportés à l'usine d'extraction. Un passage au four les fait s'ouvrir et une fois l'humidité enlevée, les cônes roulent dans un tambour

afin de faire tomber les semences. Ces semences, dotées d'ailettes, passent à travers un crible pour se retrouver dans un contenant où un procédé abrasif rogne les ailettes.

Les semences sont ensuite séparées des débris et emballées dans des sacs de plastique pour être exportées le plus rapidement possible.

La C.-B. est au premier rang de l'exportation canadienne des semences d'arbres, une industrie qui n'est pas encore développée dans le reste du Canada.

La demande annuelle à l'exportation et la valeur des semences pour le reboisement ont connu une croissance régulière ces dernières années. Les ventes représentent maintenant des millions de dollars par année, avec des perspectives de croissance de la demande très prometteuses.

**Projet unique**

*(Suite de la première page.)*

que du Nord fournit à la Yougoslavie des générateurs à vapeur destinés aux services publics, et ce contrat représente le plus important projet jamais réalisé par le Canada dans ce pays. »

Selon les responsables canadiens, cette transaction donne à l'entreprise conjointe une position avantageuse pour fournir d'autres générateurs au projet de Reik Kolubara et, à plus long terme, à d'autres projets de centrales en Yougoslavie et dans le tiers-monde.

Le volet canadien du projet bénéficie d'un appui financier de la Société pour l'expansion des exportations.

**Abonnement**

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: *CanadExport* (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

*CanadExport* est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des communications sur l'exportation.  
 Rédacteur en chef : Mike Gillespie (613) 990-9010.  
 Rédacteurs : Louls Kovacs (613) 990-9010, Don Wight (613) 990-9010.  
 CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais) : 1-800-267-8376.  
 Téléc : 053-3745 (TEIC) Indicatif : External Ott.  
 Tirage bimensuel : 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 12

AUG. 11, 1986

Where to brush-up  
your export  
skills

See pages 4-5



## Move over Mickey

# Canadian exporters attracted to Florida's major hi tech markets

Florida's beaches and Mickey Mouse could soon be taking a back seat to what is fast becoming an increasingly popular attraction — and a potentially lucrative one, particularly for Canadian exporters.

While the state is a major tourist centre, it is also, reports the recently-opened External Affairs trade office in Orlando, a major high technology industry centre — and one that offers numerous export opportunities for Canadian exporters of high technology products.

In fact, one Florida-based high technology company with which some Canadian firms have already done business, Martin Marietta Aerospace, will be on a buyers mission to Canada, starting September 21, to introduce Canadian manufacturers to its divisions (and other potential markets) throughout the United States.

Staffed by one trade commissioner, the new Canadian Government Trade Office was established to take advantage of the growing importance of Florida as a market for Canadian high technology products. It will assist Canadian firms in marketing their products in the defence, communications, computer and urban transportation sectors.

And the markets are definitely there. According to the Orlando trade office, there are more than 120 major high technology manufacturers in the state, with an estimated two-thirds of them being...

Turn to page 2 — Take in

## Hungary:

# A trade partner of rich proportions

It's a market of growing importance and one that, increasingly, is being aggressively pursued by Canadian exporters.

That market is Hungary, which is discovering that, despite the distance, Canadian manufacturers can guarantee supplier commitments. What is more, Hungarian importers are also coming to realize that Canadian suppliers can meet the competition head on.

And to facilitate matters, the two countries have gone beyond a mere willingness to enhance their trade relations.

In the past year, there has been a steady flow of business visits between Canada and Hungary. As well, there are organizations whose common goal is to foster two-way trade.

The Canadian-East European Trade Council, an arm of the Canadian Chamber of Commerce, was established in 1984 and now numbers more than 50 Canadian companies. And a Canada-oriented organization has been set up in Hungary.

Growing out of the Hungarian Chamber

Turn to page 6 — Hungry

## Trading Ministers

Trade enhancement will continue to be a "top priority" under Pat Carney, named Canada's new Minister for International Trade in Prime Minister Brian Mulroney's June 30 Cabinet shuffle.

Carney replaces James Kelleher who was named Solicitor General in the same Cabinet shake-up.



Pat Carney

Saying she attached great importance to advancing Canadian trade interests around the world, Carney added she would do all she could "to ensure that trade remains a top priority with the government."

In a message to External Affairs officers stationed in posts throughout the world, Carney said: "I want to emphasize that we must pursue opportunities wherever they exist as our success in international trade is vital to the health of the Canadian economy and the source of more and better jobs for Canadians."

In the same Cabinet shuffle, Monique Landry was named Minister of State for External Relations, taking over the position held by Monique Vezina.

# Canada know-how wins China project

A Canadian consortium will conduct the final \$8.74-million feasibility study for the proposed and massive Three Gorges hydro-

electric project on the Yangtze River in the People's Republic of China.

Funding for the study, announced by External Relations Minister Monique Landry, is through the Canadian International Development Agency which, over the next five years, plans to allocate \$200-million in assistance to China, primarily in energy, forestry, agriculture and technology transfer.

The feasibility study, awarded to the Canadian consortium (CIPM-Yangtze Joint Venture) in the face of stiff international competition, will also, said Landry, "strengthen the opportunity for Canadian companies to participate in the largest

Turn to page 6 — Project

## Surplus shrinking

Canadian exporters sold \$9.6-billion worth of goods on world markets in May, down 6.8 per cent from the previous month's sales. A 4.3 per cent drop in imports, at \$8.8-billion, resulted in a trade surplus of \$830-million, down from the \$1.135-billion recorded in April. The reduction in Canadian exports is thought due to the slower growth rate in the United States and Japan — Canada's two biggest export markets — and to a lesser extent in Europe.

### INSIDE:

- EDC boosts financing support for Canadian exports to Asia-Pacific, Israel and Cameroon ..... 2
- Get in gear for the largest U.S. trade show ..... 3
- A chance to plug into the huge Saudi electricity market ..... 3
- Meet international clients at Expo 86 telecom meetings ..... 6

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

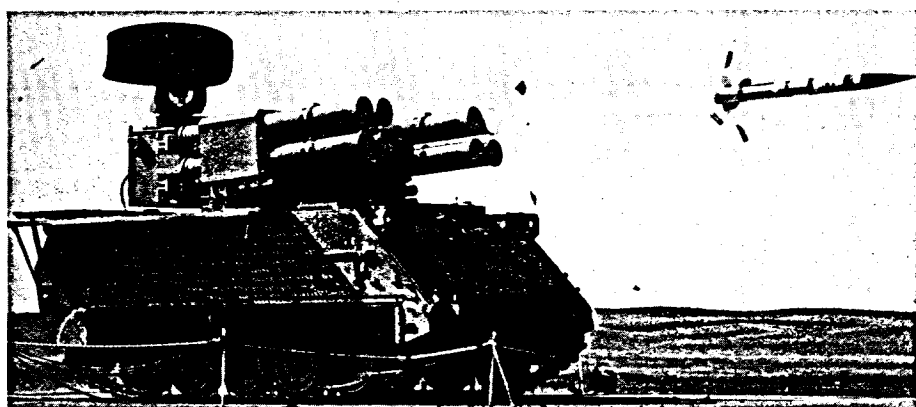
**Tanzania** — A rain-fed rice development project, financed by the African Development Bank, requires a variety of agricultural and transport equipment and machinery from reputable manufacturers and suppliers. Among the numerous items being sought are rice threshers, agricultural tractors, trailers and tillage equipment. Bidders may quote for the supply of one or more items for the project which is designed to improve rain-fed rice production techniques on 5,800 hectare of land. Closing date for receipt of bids is August 30. Complete details and tender documents, at cost of \$10 (U.S.) may be obtained from the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya, Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Somalia** — Consultants are required for a rain-fed agriculture project that is now underway in this country. The project is designed to replicate and expand a successful and on-going experiment in semi-mechanized farming. For details, contact the Canadian High Commission, Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Sweden** — Under a GATT procurement, the Swedish Road Administration will purchase photogrammetric equipment, including a system for analytical photogrammetry with four to six stereoplotter workstations. Companies interested in tendering should, by Aug. 28, provide their names, addresses and particulars to Vagverket, Huvudkontoret, BDI, S-781 87 Borlange, Sweden. Phone: (INT 46) 243 754 05. Tender is valid until Nov. 13 but must be delivered to Vagverket, Huvudkontoret by Oct. 9 at the latest.

**Syria** — The Syrian Ministry of Agriculture and Agrarian Reform has issued tenders for the supply of two units for the production of liquid nitrogen. Deadline for receipt of tenders is Sept. 2. Tender documents, at cost of \$10 Cdn, can be couriered by post on receipt of telexed authority from interested Canadian suppliers. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Greece** — A forestry development firm here has issued a tender for the supply, erection and start-up of the mechanical equipment for a wood processing facility in northern Greece. Closing date for receipt of tender, which was announced by Greek Epirous Forest Wealth Development SA, is Sept. 1. Tender documents cost 4,000 drachmae per set and may be forwarded by post, at cost of \$55-\$60 Cdn, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens, Greece. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).



On target: Partly Canadian anti-aircraft missile system, developed by Martin Marietta (Orlando), is destined for use by Canada's NATO forces in Western Europe.

## Take in Florida's hi tech hotspots

Continued from page 1  
defence prime contractors.

The most important of these 120 companies are Harris Corporation, with headquarters in Melbourne, and Martin Marietta Aerospace, which has a huge facility in Orlando that employs 12,000 persons.

Martin, the trade office says, is a major subcontractor to the Oerlikon-Litton Systems Canada team that recently won the Canadian Low Level Air Defence System (LLADS) contract with the Martin-designed Air Defence Anti-Tank System (ADATS).

In addition to the defence prime contractors, there are also four U.S. military product development centres in Florida that also offer export opportunities to Canadian suppliers.

They are the Naval Training Systems Center and the Army Project Manager for Training Devices (based in Orlando), the Air Force Armaments Division at Elgin Air Force Base, and the Naval Coastal Systems Center based in Panama City.

Large-scale computer and communications companies, says the trade office, are also located in Florida.

Among them are IBM, which has a large PC manufacturing facility in Boca Raton. In Fort Lauderdale, both Gould and Harris manufacture mini-computers, while in Orlando, Plessey-Stromberg Carlson builds state-of-the-art telephone switches. There is also Harris Corporation, a leader in satellite and RF communications.

In addition to the export potential in the high technology fields, a growth area worth watching, advises the trade office, is the urban and inter-urban transportation sector.

Florida's rapid population and tourism growth — the state now ranks sixth in the U.S. with a population of 11.5-million and has more than 40-million visitors a year — has created a need for new transportation systems.

Serious thought, says the trade office, is being given to developing a high-speed rail system to connect Tampa, Orlando, Palm Beach, Fort Lauderdale and Miami. As well, Tampa and the Palm Beach-Miami areas are considering introducing suburban rail transportation systems.

Currently, according to the trade office, Canada sells about \$900-million a year in goods and services to Florida. At the same time, however, Canada imports approximately \$1.2-billion. The new trade office reports it would like to remove this deficit, particularly in the high technology sector.

Canadian companies with products or components saleable to Florida's high technology industries can obtain additional marketing opportunities advice from Michael Fine, Consul and Trade Commissioner, Canadian Government Trade Office, 20 North Orange Ave., Suite 1400, Orlando, Florida 32801. Tel: (305) 841-7337. Assistance is also available from External Affairs' U.S. Marketing Division. Tel: (613) 993-6566 or call Info Export.

## EDC lines of credit available

Canadian companies competing for sales in the Asia/Pacific, Israel and Cameroon can draw on some \$65-million (U.S.) in sales support through Export Development Corporation lines of credit.

For Cameroon, 12 allocations totalling \$74.77-million (U.S.) have already been made under a line of credit signed in May, 1982. Under its renewal, says the corporation, \$25.23-million (U.S.) is still available for

Canadian companies wishing to sell capital goods and services to that republic.

Sales support of \$10-million (U.S.) for exports to Asia/Pacific has also been made available to Canadian companies through the renewal of an agreement between the Hongkong & Shanghai Banking Corp. (Hongkong-Bank) of Hong Kong and the EDC.

Here financing will be available in U.S. or

Turn to page 6 — Export



## Show sources Iraq's import needs

Baghdad — Canada will be maintaining its presence in the Iraqi market by participating for the eleventh consecutive year in one of the Middle East's most important annual trade events.

The 23rd edition of the Baghdad International Trade Fair — expected to attract showgoers from more than 60 countries — will be held in Iraq's capital city Nov. 1-15.

Billed as a general samples industrial fair, the show has been used by Iraqi authorities to negotiate and place orders for up to half of their annual import requirements.

Goods and services to be displayed at the show range from foodstuffs and agricultural machinery to heavy construction and road equipment, telecommunications, transportation, hydroelectric transmission as well as automotive parts and accessories.

Other products to be featured at the event include safety equipment, electrical home appliances, radios, TV's and video systems, electrical installations, sporting goods and garments, office equipment and supplies, generators and ambulances.

For more information on the show or details on how to participate, contact Terry Brophy or Jacques Desjardins at External

Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 990-5984 or 993-6994; or call Info Export.

### Quality built-in

Bellevue — Canadian companies wanting to get a share of the building product market in the Northwest U.S. and Alaska, are being urged to attend a fall show in the state of Washington.

The Western Building Materials Association (WBMA) will host its Annual Convention and Building Products Showcase at the Red Lion Inn in Bellevue (Wash), Nov. 8-11.

Manufacturers and wholesalers from across the U.S. and Canada will be displaying their products and services to more than 1,200 people representing 300 retail building material firms from Washington, Oregon, Idaho and Alaska.

For more information on the show or details on how to participate, contact directly the Western Building Materials Association, P.O. Box 1699, Olympia, Washington 98507. Tel: (206) 943-3054.

## Canadians in gear for multi-product U.S. show-stopper

Cleveland — Canada is gearing up to participate this fall in what has been billed as the largest U.S. trade show.

The 1986 International Trade Fair, now in its second year, is expected to attract more than 500,000 visitors to the 8-day event starting Oct. 22.

Last year, some 430,000 people from 46 states and 30 countries visited the fair in this Ohio city.

Close to 1,000 companies — up from the 800 exhibitors last year — are expected to display their products and services in the many industrial product categories and special interest pavilions.

Product categories to be displayed include machine tools and plastics processing machinery, robotics, construction, mining, material handling, energy, computers, electronics, transportation, aircraft and avionics, as well as financial and business services.

In addition, there will be special pavilions featuring polymer technology, NASA and aerospace technology, paper and wood products and agriculture and farm equipment.

The Canadian Consulate General in Cleveland will participate with a trade booth featuring the BOSS on-line computer sourcing system, investment opportunities and trade services, as well as a Representative Locator Service.

Boasting an expanding program format and a meeting area larger than last year, the Rep Service — open all day Oct. 23 — will allow invited manufacturers' reps, distributors, dealers, wholesalers and purchasing agents to meet with participating Canadian companies.

Interested Canadian firms should register with the Consulate early and provide it with company brochures — to be forwarded to U.S. reps, dealers and distributors — to determine schedules of meetings and appointments.

Contact Phil Brindley at the Canadian Consulate General, 55 Public Square, Suite 1008, Cleveland, Ohio 44113. Tel: (216) 771-0150.

For more information on the show or details on how to participate, contact directly Randy Senkus, 1986 International Trade Fair, 6200 Riverside Dr., Cleveland, Ohio 41135. Tel: (216) 676-6000. Telex: 985642 Answerback: INTERTRADE CLV.



OCTOBER 22-29, 1986

## Canada to plug into huge Saudi electricity market

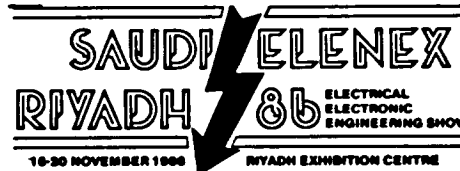
Riyadh — Looking for an electrifying market in the Middle East?

Then consider attending Riyadh's first Electrical and Electronic Engineering Show slated for this Saudi Arabian city this fall.

The Nov. 16-20 SAUDI ELENEX 86 is ex-



pected to attract governments, trade associations and companies from around the



world as well as national participation from major countries, including Canada.

Saudi Arabia's electricity sector remains a high priority in the Kingdom's current five year Development Plan, with US \$11.6-billion in funds already allocated by the Government.

These massive funds are expected to increase the country's electrical capacity by 54 per cent by 1990, from the current 12,000 MW to over 20,000 MW — making it the largest in the Middle East.

This calls for an increase of more than 100 per cent in steam generation power, primarily through installation of steam plants.

In addition, the Plan strongly encourages private sector manufacture expansion, particularly in high voltage equipment and mechanical systems.

For more information on the show or details on how to participate, contact Bob Grison at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 990-5982; or call Info Export.



Cleveland's International Exposition Center.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### September 9

Strategies and Techniques for Success in the American Market—World Trade Centre—Halifax. This one-day seminar will outline the complicated regulations and documentation involved in trading with the U.S., as well as various marketing strategies. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### September 25

Techniques for Developing Export Markets: The Case of XPORT - Luncheon Address—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### October 4

Trade Marketing Techniques Seminar—Department of Regional Industrial Expansion/Newfoundland Department of Development and Tourism. This one-day event deals with the do's and don'ts of trade shows. St. John's. Contact: Kay Coxworthy, (709) 576-2785.

### October 28

Negotiating an International Transaction in a Cross-Cultural Context - Luncheon Address—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### October 30

Entering the Market for Projects Funded by International Financial Institutions—Department of Regional Industrial Expansion. A half-day seminar advising the business community of projects in international markets, particularly in services. St. John's, Hotel Newfoundland. Contact: Peter Mikelsons, (709) 772-5511.

### October 30

Countertrade Seminar—Department of Regional Industrial Expansion/Newfoundland Department of Development and Tourism. A half-day seminar providing vital information on countertrade techniques and the countries involved. St. John's, Hotel Newfoundland. Contact: Eric Collins, (709) 576-2781.

### November 20

Trading with Japan - Luncheon Address—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### November (T.B.A.)

Countertrade as a Financing and Marketing Technique—World Trade Centre—Halifax.



The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### December (T.B.A.)

Fundamentals of Foreign Exchange—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### December (T.B.A.)

New Opportunities for International Trade in 1987 - Luncheon Address—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

## Central Canada

### September 3

Corporate Finance—Canadian Institute in Toronto. This one-day conference will explore the current techniques for corporate financing in an international market. Topics include, among others, international capital markets, swaps and international cash management. Toronto, Sheraton Hotel. Contact: T. Belman, (416) 927-0718.

### September 18-October 23

Exporting and International Business—Humber College Centre for Continuous Learning. Course participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contacts with foreign buyers, countertrade, forms of international business and new trends will be discussed. Rexdale, Humber College North Campus. Thursday evenings, 7:00-9:30 p.m. \$46. Contact: Carrie Andrews, (416) 675-3111, ext. 4271.

### September 24-November 26

An Introduction to International Trade—Quebec Department of International Trade/Canadian Manufacturers' Association. The purpose of the course is to teach managers the administrative skills required to successfully look after a company's exports. Topics

include: why export; analyzing the company's and its products' potential; how to choose a market; selling abroad; export financing; export documentation and methods of payment; how to negotiate an international sales contract; insuring your product; shipping your product at optimal cost; tariff and non-tariff barriers. Ten week course, Wednesday evenings 6:30-9:30 p.m. Montreal. \$300. Contact: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

### September 25

Taking You to Market—Canadian Export Association. This seminar, organized during the Canadian High Technology Week '86, will advise high tech companies how to make use of available resources to help them in marketing their products. The event will consist of four sessions: marketing; overseas markets; the U.S. market; and selected marketing issues, such as countertrade, foreign controls and standards. Toronto, Holiday Inn Downtown. \$250. Contact: Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### September 29-October 1

Principles and Practices of Export Documentation—Canadian Manufacturers' Association. This three-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, export correspondence and more. Toronto, Holiday Inn Toronto-Don Valley. \$415. Contact: Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

### September (T.B.A.)

CIDA and Canadian Business in the Arab World—Canada-Arab Business Council. Ottawa-Hull. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### September (T.B.A.)

Imports from Eastern Europe Seminar—Canadian-East European Trade Council. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

### September (T.B.A.)

Brazil Outlook Seminars—Brazil-Canada Chamber of Commerce. Brazil Outlook seminars inform Canadian companies on trade and investment opportunities with and in Brazil. Speakers from Brazil and Canada cover all aspects of the subject. Toronto. Contact: Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

### October 1-29

An Introduction to Canadian Customs—Humber College Centre for Continuous Learning. A course designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, including the Customs Act and Tariff, the Excise Tax Act, documents for imported goods, import entries, documents for exporting goods, special duties and

Continued on page 5

## Continued from page 4

record keeping. Rexdale, Humber College North Campus. Wednesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$46. Contact: Carrie Andrews, (416) 675-3111, ext. 4271.

## October 7-9

Canada Malaysia Conference—Asia Pacific Foundation/Pacific Basin Economic Council - Canadian Committee/Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University/Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur). This conference will provide an opportunity for Canadians and Malaysians to explore ways to enhance bilateral relations in business and trade and in technical and professional training. Panels will introduce Malaysian political, economic and strategic perspectives under the Fifth Malaysian Plan. As well, specialized workshops will deal with the specific trade, investment and financial questions of interest to Canadian firms doing business or contemplating commercial linkages with Malaysia, and for Malaysians who seek trade and investment opportunities in Canada. Ottawa, Skyline Hotel. Contact: Dr. Martin Rudner, (613) 564-2693.

## October 10-12

Development Strategies of South-East Asian Countries—Canadian Council for South-East Asian Studies. This conference will examine the economic, social, cultural and trade issues pertinent to the Canada-South-East Asia relationship, with particular attention given to Indonesia, Thailand, Malaysia, Singapore and the Philippines. Ottawa, Carleton University. Contact: Dr. Ozay Mehmet, (613) 564-2693.

## October 21-23

Export Opportunities Conference—Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology. This conference is designed for exporters seeking to break into the U.S. market or to diversify their export markets. The conference will feature presentations by federal trade commissioners and provincial trade representatives on the export opportunities in a number of important market regions. Sessions will also cover a number of specialized topics, such as trading houses and countertrade. Participants will have the opportunity to engage in a series of one-on-one interviews with these trade specialists. Toronto, Toronto Hilton Harbour Castle. \$90. Contact: D. Martinovich, (416) 963-3346.

## October 25

Technology and Trade: East Meeting West—Chinese Canadian Information Processing Professionals. This conference will bring to the professional and business community new developments in computer technology, their applications to the Chinese setting and their growing importance in Canada-China economic relations. Sessions related to two main streams, technology and trade, will be presented in parallel at this one-day confer-

ence. Toronto, The Inn on the Park. Contact: Harry Lao, Peat Marwick and Partners, (416) 863-3619.

## November (T.B.A.)

Operation and Maintenance: Projects in the Arab World—Canada-Arab Business Council. Toronto. Contact: Peter Egyed, (613) 238-4000.

## December 10-11

Barter and Countertrade: A Marketing Tool for Global Trade—Financial Post Conferences. Toronto. Contact: Pam Derrick, (416) 596-5542.

## December (T.B.A.)

Agriculture Opportunities in China—Canada-China Trade Council. This two-day seminar, organized by Management Resources International from Hong Kong, will cover the latest developments in the agriculture and animal husbandry industry in the People's Republic of China. Special emphasis will be given to the key areas of interest for foreign investment, the actual experiences of foreign investors and their strategies for successful penetration of this market. Toronto. Contact: Deborah A. Hancock, (416) 364-8321.

## Western Canada

### August 30-31

Agri-Food and Fish Exporters Conference—Department of External Affairs/Canadian Export Association. The format of this two-day event consists of a series of 20-minute one-on-one private discussions with any of the 40 available Canadian foreign trade commissioners on how best to break into lucrative foreign markets or increase sales volume. The conference will run concurrently with the Food Pacific '86 Exhibition. Vancouver, B.C. Place. No charge for attending the conference. Contact: Paul Brettle, (613) 996-3644.

### September 2-4

AGTRANSPO'86 Conference: Distribution of Agricultural Products to Pacific Rim Countries—Agriculture Canada. This conference will give companies involved or interested in exporting to the Pacific Rim an opportunity to gain knowledge of the transportation environment so they can evaluate and formulate marketing activities. Developments in transportation and distribution within China, Japan, Hong Kong and ASEAN countries will be covered. Vancouver, The Westin Bayshore Hotel. \$75. Contact: Daniel Kane, (613) 995-5880.

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before Sept. 30, 1986, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Rd., Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

## October 1

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. Vancouver, Pan Pacific Vancouver Hotel. Contact: (604) 666-7858.

## October 13-15

Annual Meeting—Canadian Export Association. Vancouver, Pan Pacific Vancouver Hotel. Contact: (613) 238-8888.

## October 15

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. Victoria, Princess Mary Restaurant. Contact: (604) 388-0161.

## October 23

Manufacturers and Exporters Information Session—Federal Business Development Bank. This afternoon event is designed to advise companies interested in exporting. New Westminster, Royal Towers Hotel. Contact: (604) 525-1011.

## November 5

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. Vancouver, Pan Pacific Vancouver Hotel. Contact: (604) 666-7858.

## November 19-21

East Asia Business Outlook—Executive Programmes, University of British Columbia. Vancouver. \$395. Contact: (604) 224-8400.

## Outside Canada

### September 18

World Bank Briefing Sessions—World Bank, Information and Public Affairs Department. At these sessions, World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Candace Brice, (202) 477-5322. Other World Bank briefing sessions are scheduled for October 16 and November 13.

### October 20-23

Fifth Joint Meeting of the Canada-Korea/Korea-Canada Business Councils. General trade and investment issues and discussions on manufacturing, services, resources, and energy sectors. Seoul, Korea. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

## Export credits

Continued from page 2

Canadian dollars, Swiss francs, Deutsche marks, Japanese yen, British pounds, French francs or any other currency approved by EDC.

And, through a renewed line of credit with three Israeli banks, the EDC will support sales of \$10-million (U.S.) by Canadian companies to that country.

Since 1980, the EDC says, lines of credit with the three Israeli banks have provided financing for 55 Israeli purchases from Canada with a total value of \$20.12-million (U.S.).

Lines of credit are a special kind of financing facility under which EDC lends money to banks and financial institutions in other countries for relending to buyers of Canadian capital goods and services.

Transactions can be finalized quickly because rates and terms are established when the lines of credit are signed.

Canadian exporters interested in using these lines of credit should contact the EDC regional or district office that serves their area.

The EDC offices are located in Halifax, Montreal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary and Vancouver.

## Project has promise

Continued from page 1

hydroelectric project in the world if the project goes ahead."

And large it is.

The latest cost estimate for the project, which would take an estimated 17 years to build, is \$10.6-billion (U.S.). Dams are in the range of 165 to 185 metres high, equivalent to buildings of from 55 to 61 stories, and 2.5 to 3 kilometres across at the top. It would have the potential to generate 14,800 megawatts of power — three times the size of Quebec's LG-2 project.

The CIPM-Yangtze Joint Venture study, to be completed by July 1987, will determine the project's technical and economic feasibility, as well as its impact on the environment. It also includes training of Chinese engineers in Canada.

CIPM, Canadian International Project Managers Ltd. of Montreal, is a 12-year-old company owned equally by SNC Group and Lavalin Inc., both of Montreal, and Acres International Ltd. of Toronto.

The study will be carried out by CIPM and engineers from Hydro-Quebec and B.C. Hydro International, grouped together in the CIPM-Yangtze Joint Venture. The joint venture also includes as associates the two Canadian turbine generator manufacturers, Canadian General Electric Co. Ltd. of Toronto and Marine Industries Ltd. of Montreal.

## Telecom meetings at Expo 86

Canadian telecommunications firms, as part of Expo '86 Communications Week, have an opportunity to meet international clients in Vancouver Sept. 8-13.

That's when the Geneva-based UN agency, The International Telecommunications Union (ITU), holds its fourth co-ordination meeting of its International Sharing System for Telecommunications Training at the Sheraton Villa Inn in Burnaby.

The ITU has invited participants — human resource managers of post, telegraph and telephone and high-level training officials — from its 161 member countries. They will discuss computer-based and computer-managed training systems and examine ways to improve the ITU Sharing System.

Meeting space, conference rooms and communications equipment are available at the Canadian Business Opportunity Centre, located next to the Expo '86 Canada Pavilion.

Assistance is available by calling (604) 666-0434.

Interested firms can still register directly by contacting ITU, Geneva. Telex: 421000 UIT CH (BURINTERNA GENEVE). Telefax: +41 22 337256. Accommodation can be arranged through H&K Travel in Burnaby. Tel: (604) 683-7771. Telex: 04-507781.

Canadian telecom firms are participating in other Expo '86 Communications Week activities, including FIBRESAT '86, the International Conference on Satellite and Fibre Optic Communications, being held Sept. 9-12 at Robson Square in downtown Vancouver.

For more information on the ITU meeting, call R.L. Kellison, Microtel Learning Services (604) 293-3650; on FIBRESAT, Ms. Joanna Shellington, Wescom Communications (604) 669-7175; or on either meeting, the Technology Development Division, External Affairs (613) 995-7572.

## Hungry for more Canadian trade

Continued from page 1

of Commerce, its membership consists of more than 40 commercial enterprises, representatives of which visited Canada earlier this year. Hungary's foreign trade minister was also in Canada for trade talks.

In addition to these beneficial trade visits, Canadian companies are discovering that one of the best ways to reinforce trade contacts in the lucrative Hungarian market is through participation in the Budapest Spring Fair which annually attracts close to 2,000 exhibitors from 35 countries.

This year, in its fifth participation in as many years, Canada went all out, actually having a stand of Canadian companies rather than the traditional information booth. And it proved as trade officers and company participants acknowledged a "tremendous success."

"Our involvement this year," said George Wright, Counsellor and Consul at the Canadian Embassy in Budapest, "met all expectations and was a complete success."

In fact, some of the five participating companies reported on-site sales of some \$1.5-million. Combined, they anticipate sales of about \$50-million to be generated over the next five years.

In addition to sales and the possibilities of joint venture deals with Hungarian firms, several of the Canadian participants also had

serious inquiries from companies in Poland, Czechoslovakia, the Soviet Union and Korea. So successful, in fact, was Canada's full-fledged participation, that already plans are being made for next year's fair.

Information on market opportunities in Hungary or on participation in the Budapest Spring Fair is available from M.R. Vlad at External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT). Tel: (613) 993-4884.

Additional information on business opportunities in Hungary and on the Canadian-East European Trade Council is available from Peter Egyed. Tel: (613) 238-4000.

### Did we miss you?

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

**CanadExport** is published bi-weekly by the Export Communications (Canada)

Division of External Affairs (BTC).

Editors: Louis Kovacs (613) 995-7891, Don Wight (613) 995-8682.

Info Export 1-800-267-8376.

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

# Canada export



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 12

LE 11 AOÛT 1986

**L'occasion de se  
recycler en  
exportation**

Voir pages 4-5.



**La Hongrie vous attend**

## Des marchés en pleine expansion

Un marché qui prend de plus en plus d'importance et où les exportateurs canadiens sont de plus en plus présents, c'est celui de la Hongrie.

Ce pays découvre en effet que malgré leur éloignement, les fabricants canadiens tiennent leurs engagements et peuvent soutenir la concurrence.

Pour faciliter encore plus les choses, les deux pays travaillent vraiment à accroître leurs échanges commerciaux.

Depuis un an, les voyages d'affaires se multiplient entre le Canada et la Hongrie. En outre, les deux pays sont dotés d'organismes dont l'objectif commun est de stimuler le commerce bilatéral.

Ainsi, le Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est (C.C.C.E.E.), qui fait partie de la Chambre de commerce, rassemble plus de 50 sociétés canadiennes depuis sa création en 1984.

En Hongrie, un organisme parallèle a été mis sur pied par la Chambre de commerce hongroise. Les 40 entreprises commerciales qui en font partie ont envoyé des représentants au Canada en début d'année.

Par ailleurs, le ministre hongrois du Com-

(Voir page 6: Le pays.)

## Des millions pour les gorges de Chine

Un consortium canadien réalisera l'étude de faisabilité finale sur l'énorme projet hydro-électrique des Trois-Gorges, sur le

### Excédent en baisse

Les exportateurs canadiens ont vendu pour 9,6 milliards de dollars de produits sur les marchés internationaux en mai, soit 6,8 % de moins que le mois précédent. Toutefois, une baisse de 4,3 % des importations, à un niveau de 8,8 milliards de dollars, a permis de conserver un surplus commercial de 830 millions, par rapport au 1,135 milliard enregistré en avril. Le fléchissement des exportations canadiennes est attribué au ralentissement de la croissance aux États-Unis et au Japon.

Débouchés à l'exportation

## Sur les « plages » de la Floride s'installe la haute technologie

### Troc de ministres

L'accroissement de nos échanges internationaux restera une priorité pour M<sup>me</sup> Pat Carney, devenue ministre du Commerce extérieur à l'occasion du remaniement du Cabinet annoncé par le premier ministre, M. Brian Mulroney, le 30 juin dernier.

M<sup>me</sup> Carney remplace M. James Kel-leher qui a été nommé Solliciteur général à l'occasion du même remaniement.

Déclarant qu'elle attachait beaucoup d'importance à la défense des intérêts commerciaux du Canada partout dans le monde, M<sup>me</sup> Carney a ajouté qu'elle ferait tout en son pouvoir pour s'assurer que le commerce extérieur reste une priorité absolue.

Selon M<sup>me</sup> Carney, nous devons exploiter toutes les possibilités qui se présentent, car le succès de notre commerce extérieur est vital pour la santé de l'économie canadienne et la création d'emplois nouveaux et meilleurs pour les Canadiens.

Dans le cadre du même remaniement ministériel, M<sup>me</sup> Monique Landry a remplacé M<sup>me</sup> Monique Vézina à titre de ministre d'État aux Relations extérieures.



M<sup>me</sup> Pat Carney

En plus de Mickey et des plages, la Floride peut compter sur une attraction de plus en plus populaire et attrayante pour les gens d'affaires canadiens.

Cette attraction n'est cependant pas d'ordre touristique: il s'agit de la ville d'Orlando, où le ministère des Affaires extérieures a récemment ouvert un bureau commercial.

Cette ville est devenue un centre industriel de technologie de pointe en pleine croissance, qui offre de nombreux débouchés à l'exportation pour les entreprises canadiennes de ce secteur.

D'ailleurs, une société floridienne de technologie de pointe qui a déjà fait affaires avec des entreprises canadiennes, la Martin Marietta Aerospace, participera à une mission d'acheteurs américains qui visitera le Canada à partir du 21 septembre, ce qui lui permettra de faire connaître les fabricants canadiens à ses autres divisions et d'autres clients partout aux États-Unis.

Le délégué commercial canadien récemment installé à Orlando a pour mandat de tirer parti de l'importance croissante de la Floride à titre de marché pour les produits canadiens de technologie de pointe. Il aidera les entreprises canadiennes à commercialiser leurs produits dans les secteurs de la défense, des communications, de l'informatique et du transport urbain.

Ce marché est devenu une réalité. En effet, selon notre délégué commercial, la Floride compte plus de 120 fabri-

(Voir page 2: Gros contrats.)

### DANS CE NUMÉRO:

- La S.E.E. appuie les exportations avec des lignes de crédit à l'Asie-Pacifique, Israël, au Cameroun... 2
- Tout est en place pour la plus grande foire américaine ..... 3
- L'occasion de se brancher sur le marché électrique saoudien ..... 3
- Les clients étrangers en télécommunication seront à Expo 86 .... 6



RETURN TO LIBRARY

**Marchés mondiaux**

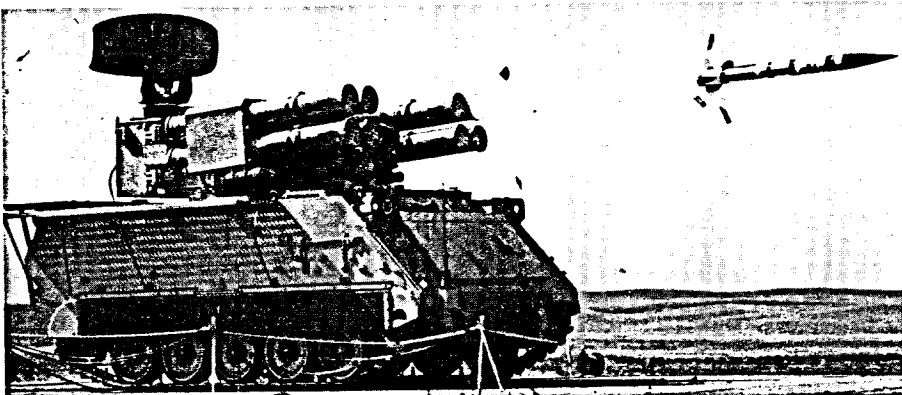
**Tanzanie** — Un projet de culture pluviale du riz, financé par la Banque africaine de développement, exige une variété d'équipement de transport et de machines agricoles, entre autres des batteuses à riz, des tracteurs, des remorques et du matériel aratoire. On peut soumissionner à l'égard d'un ou plusieurs articles destinés au projet, qui vise l'amélioration des techniques de production du riz pluvial sur 5 800 hectares. L'appel d'offres prend fin le 30 août. Pour obtenir les documents complets de l'appel d'offres, au coût de 10 dollars US, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, Kenya. Tél.: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Somalie** — Un projet d'agriculture pluviale, exigeant les services d'experts-conseils, vise à reproduire et à étendre un programme expérimental réussi et toujours fonctionnel de culture semi-mécanisée. Pour plus de détails, communiquer avec le haut-commissariat canadien à Nairobi, Kenya. Tél.: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Suède** — En vertu d'un achat régi par le GATT, l'administration suédoise des routes tient à se procurer du matériel de photogrammétrie, notamment un système de photogrammétrie analytique avec de quatre à six postes de stéréotraçage. Faire parvenir avant le 28 août nom, adresse et autres détails pertinents à Vagverket, Huvudkontoret, BDI, S-781 87 Borlange, Suède. Tél.: (INT 46) 243 754 05. Les soumissions, valides jusqu'au 13 novembre, doivent parvenir d'ici le 9 octobre.

**Syrie** — Le ministère syrien de l'Agriculture et de la Réforme agraire vient de lancer un appel d'offres en vue d'acquérir deux unités de production d'azote liquide. Date limite: le 2 septembre. Sur réception d'une autorisation par télex, notre mission peut envoyer par messagerie les documents de l'appel d'offres, à des frais de 10 \$ CAN. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, Jordanie. Tél.: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Grèce** — Une entreprise d'exploitation forestière vient de lancer un appel d'offres visant la fourniture, l'installation et la mise en marche de l'équipement mécanique nécessaire à des installations de transformation du bois, dans le nord de la Grèce. Cet appel d'offres, annoncé par la Greek Epirois Forest Wealth Development SA, arrive à échéance le 1<sup>er</sup> septembre. La mission canadienne peut transmettre le cahier des charges (prix: 4 000 drachmes) aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, Grèce. Tél.: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).



Bien 'lancé!'—Les forces canadiennes de l'OTAN, en Europe de l'Ouest, seront dotées de ce système de missile antiaérien, en partie canadien, conçu par la Martin Marietta d'Orlando.

**Gros contrats offerts au pays de Mickey**

(Suite de la première page.)

cants importants de technologie de pointe, les deux tiers étant de grands entrepreneurs pour des projets de défense.

Les plus importantes de ces 120 sociétés sont la Harris Corporation, dont le siège social est situé à Melbourne, et la Martin Marietta Aerospace, qui emploie 12 000 personnes dans d'énormes installations à Orlando.

La Martin est un important sous-traitant de l'équipe Oerlikon-Litton Systems Canada, qui a récemment décroché le contrat canadien de défense aérienne à basse altitude, avec le système de défense aérienne antichars conçu par Martin.

En plus des grands entrepreneurs de défense, la Floride compte également quatre centres de développement de produits militaires de l'armée américaine, soit d'autres clients éventuels pour les exportateurs canadiens.

Il s'agit du Naval Training Systems Center et de l'Army Project Manager for Training Devices, à Orlando; de la Air Force Armaments Division à la base aérienne Elgin; et du Naval Coastal Systems Center, à Panama City.

La Floride est également le foyer d'importantes sociétés d'informatique et de communications.

Ainsi, IBM a une importante usine de micro-ordinateurs PC à Boca Raton. À Fort Lauderdale, les sociétés Gould et Harris fabriquent également des micro-ordinateurs, alors qu'à Orlando, la Plessey-Stromberg Carlson produit des commutateurs téléphoniques de pointe, sans oublier Harris Corporation, un

giant des communications par satellite et fréquences radio.

En plus des possibilités d'exportation dans les secteurs à technologie de pointe, notre délégué commercial nous conseille de suivre de près la montée du secteur des transports urbains et interurbains.

En effet, la croissance démographique et touristique rapide de la Floride, maintenant au sixième rang des États américains avec une population de 11,5 millions d'habitants et plus de 40 millions de visiteurs par an, crée une demande pour de nouveaux réseaux de transport.

Aussi, on envisage sérieusement la mise au point d'un réseau ferroviaire rapide reliant Tampa, Orlando, Palm Beach, Fort Lauderdale et Miami. De leur côté, les régions de Tampa et Palm Beach-Miami songent à implanter des réseaux de trains de banlieue.

Actuellement, le Canada vend chaque année pour environ 900 millions de dollars de biens et de services à la Floride.

Les sociétés canadiennes qui ont des produits ou des composants pouvant intéresser les industries de pointe de Floride peuvent obtenir des conseils de commercialisation en communiquant avec M. Michael Fine, Consul et délégué commercial, Canadian Government Trade Office, 20 North Orange Ave., Suite 1400, Orlando, Florida 32801. Tél.: (305) 841-7337.

On peut également se renseigner auprès de la Direction de la commercialisation aux États-Unis, ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6566; ou encore en composant le numéro du centre Info-Export.

**La S.E.E. à l'aide des exportateurs**

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux marchés de l'Asie et du Pacifique, d'Israël et du Cameroun auront maintenant accès à un soutien de quelque 65 millions de dollars US, grâce à des lignes de crédit ouvertes par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.).

Dans le cas du Cameroun, 12 affectations d'une valeur globale de 74,8 millions de

dollars US ont déjà été conclues à l'égard d'une ligne de crédit ouverte en mai 1982. Jusqu'à son renouvellement, il reste 25,2 millions de dollars US pour les entreprises canadiennes qui désirent vendre des biens et des services à la République.

Les sociétés canadiennes pourront également bénéficier d'un appui de 10 millions de

(Voir page 6: Appuis.)

## Une porte d'entrée s'ouvre en Iraq

Bagdad — Le Canada affirmera sa présence sur le marché iraquien en participant pour la onzième année consécutive à l'un des plus importants événements commerciaux annuels du Moyen-Orient.

La 23<sup>e</sup> édition de la Foire internationale de Bagdad, qui devrait attirer des visiteurs de plus de 60 pays, aura lieu dans la capitale iraquienne du 1<sup>er</sup> au 15 novembre.

Cet événement sert habituellement de vitrine auprès des autorités iraquiennes, qui y placent des commandes pour jusqu'à la moitié de leurs importations annuelles.

Les produits et les services exposés au salon vont des produits alimentaires et des machines agricoles jusqu'à l'équipement lourd de voirie et de construction, en passant par les télécommunications, le transport, la transmission de l'électricité et les pièces et accessoires d'automobile.

On y trouve également de l'équipement de sécurité, des appareils électriques ménagers, des radios, des téléviseurs et systèmes vidéo, des installations électriques, des vêtements et articles de sport, des fournitures et du matériel de bureau, des générateurs et des ambulances.

Pour plus de détails sur la Foire ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Terry Brophy ou M. Jacques Desjardins, Direction

de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984 ou 993-6994; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Construire aux É.-U.

Bellevue — Les sociétés canadiennes qui lorgnent du côté du marché des matériaux de construction dans le nord-ouest américain et en Alaska auraient tout intérêt à participer à un salon qui aura lieu cet automne dans l'État de Washington.

La Western Building Materials Association (WBMA) tiendra son congrès annuel et son salon des matériaux de construction au Red Lion Inn de Bellevue (Washington), du 8 au 11 novembre.

Des fabricants et grossistes de partout aux États-Unis et au Canada exposeront leurs produits et leurs services à l'intention de plus de 1 200 personnes représentant quelque 300 détaillants de matériaux de construction des États de Washington, de l'Oregon, de l'Idaho et d'Alaska.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer directement avec la Western Building Materials Association, P.O. Box 1699, Olympia, Washington 98507. Tél.: (206) 943-3054.

## La plus grande foire américaine est à découvrir

Cleveland — Le Canada se prépare à participer cet automne à ce qui pourrait être la plus grande foire commerciale américaine.

La foire internationale 1986, qui en sera à sa deuxième édition, prévoit accueillir plus de 500 000 visiteurs pendant huit jours, à partir du 22 octobre.

L'an dernier, plus de 430 000 personnes de 46 États et 30 pays ont convergé sur cette ville de l'Ohio pour visiter la foire.

On attend près de 1 000 exposants (comparativement à 800 l'an dernier), qui présenteront leurs produits et leurs services.

Les catégories de produits comprennent les machines-outils et l'équipement de traitement du plastique, la robotique, la construction, les mines, le matériel de manutention, l'énergie, l'informatique, l'électronique, les transports, l'aviation et l'aviationique.

Il y aura également des pavillons consacrés à la technologie des polymères, à la NASA et à l'aérospatiale, au papier et aux produits du bois et au matériel agricole.

Le consulat général du Canada à Cleveland présentera un kiosque mettant en vedette le Système de repérage des débouchés, une banque de données informatisée permettant de trouver en direct des fournisseurs, des possibilités d'investissement et des services commerciaux et un service de localisation de représentants.

Avec un programme élargi et un lieu de réunion plus grand que l'an dernier, le service des représentants, qui fonctionnera toute la journée le 23 octobre, permettra aux sociétés canadiennes participant à la foire de rencontrer des représentants de fabricants, des distributeurs, des courtiers, des grossistes et des acheteurs invités.

Les sociétés canadiennes qui veulent participer devraient s'inscrire rapidement auprès du consulat et transmettre leurs brochures, destinées aux distributeurs, représentants et courtiers américains, afin de déterminer l'horaire des réunions et des rendez-vous.

Veuillez communiquer avec M. Fred Brindley, du consulat général du Canada, 55 Public Square, Suite 1008, Cleveland, Ohio 44113. Tél.: (216) 771-0150.

Pour participer à la foire, communiquer directement avec Randy Senkus, 1986 International Trade Fair, 6200 Riverside Dr., Cleveland, Ohio 41135. Tél.: (216) 676-6000. Téléc.: 985642, indicatif INTERTRADE CLV.



OCTOBER 22-29, 1986

## Branchez-vous sur un grand marché électrique

Riyad — Si vous êtes à la recherche de débouchés électriciens au Moyen-Orient, il faudrait envisager de participer au premier salon du génie électrique et électronique de la capitale d'Arabie saoudite.

SAUDI ELENEX 86, qui aura lieu du 16 au 20 novembre, attirera des représentants de

gouvernements, d'associations professionnelles et d'entreprises de partout dans le



16-20 NOVEMBER 1986 RYADH EXHIBITION CENTRE monde, ainsi qu'une participation nationale des grands pays, dont le Canada.

Le secteur saoudien de l'électricité constitue toujours une priorité dans le plan quinquennal de développement du Royaume, qui y a déjà affecté 11,6 milliards de dollars US.

Cet investissement énorme devrait accroître la capacité de production d'électricité du pays de 54 % d'ici à 1990, la faisant passer de 12 000 à 20 000 MW, la plus importante au Moyen-Orient.

Cet effort exigera d'au moins doubler la capacité de production des centrales à vapeur, principalement par l'installation de nouveaux générateurs.

De plus, le plan quinquennal encourage fortement l'expansion du secteur manufacturier privé, en particulier dans les domaines des systèmes mécaniques et de l'équipement à haute tension.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Bob Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5982; ou appeler le centre Info-Export.



Le Centre des expositions de Cleveland.

# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 9 septembre

Comment réussir sur le marché américain—Halifax. Colloque d'une journée sur les règlements compliqués et les documents requis pour les échanges commerciaux avec les É.-U., ainsi que sur les stratégies de commercialisation. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 25 septembre

Techniques d'expansion des marchés d'exportation: le cas XPORT—Déjeuner-causerie—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 4 octobre

Techniques de commercialisation à l'exportation—Ministère de l'Expansion industrielle régionale et ministère du Développement et du Tourisme de Terre-Neuve. Colloque pratique d'une journée sur la façon de participer à un salon commercial. St. John's. Renseignements: M<sup>me</sup> Kay Coxworthy, (709) 576-2785.

### Le 28 octobre

Aspects culturels des transactions internationales—Déjeuner-causerie—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Le 30 octobre

Accès aux marchés des projets financés par des institutions financières internationales—Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Colloque d'une demi-journée pour faire connaître aux gens d'affaires les projets sur le marché international, en particulier dans le secteur des services. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: M. Peter Mikelsons, (709) 772-5511.

### Le 30 octobre

Le commerce de contrepartie—Ministère de l'Expansion industrielle régionale et ministère du Développement et du Tourisme de Terre-Neuve. Colloque d'une demi-journée présentant l'essentiel des techniques du commerce de contrepartie et les pays qui le pratiquent. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: M. Eric Collins, (709) 576-2781.

### Le 20 novembre

Le commerce avec le Japon—Déjeuner-causerie—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Novembre (date à préciser)

Le commerce de contrepartie, un outil de financement et de commercialisation—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.



## Conference Board du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

### Décembre (date à préciser)

Introduction aux opérations de change—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

### Décembre (date à préciser)

Nouveaux débouchés sur le marché international en 1987—Déjeuner-causerie—World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: M. Christopher Thornley, (902) 421-8686.

## Le Centre

### Le 3 septembre

Le financement—Canadian Institute in Toronto. Conférence d'une journée sur les techniques actuelles de financement dans le contexte international. On traitera notamment du marché international des capitaux, des échanges et de la gestion de la trésorerie internationale. Sheraton Hotel, Toronto. Renseignements: T. Belman, (416) 927-0718.

### Du 18 septembre au 23 octobre

L'exportation et le commerce international—Humber College Centre for Continuous Learning. Les participants à ce cours recevront une formation pratique générale et détaillée sur le commerce international, notamment les formes d'exportation, le risque, les contacts avec les acheteurs étrangers, le commerce de contrepartie, les formes de commerce international et les dernières tendances. Humber College North Campus, Rexdale. Le jeudi soir, de 19h à 21h30. Frais d'inscription: 46 \$. Renseignements: M<sup>me</sup> Carrie Andrews, (416) 675-3111, poste 4271.

### Du 24 septembre au 26 novembre

Introduction au commerce extérieur—Ministère du Commerce extérieur et Association des manufacturiers canadiens. L'objectif du cours est de former des gestionnaires aptes à prendre en main les fonctions administratives reliées à l'exportation au sein de leurs entreprises. Sujets traités: pourquoi exporter?, analyse du potentiel de l'entreprise et du produit, choisir un marché, vendre à l'étranger, financement des expor-

tations, documentation et modalités de paiement, négocier un contrat de vente international, assurer le produit, transporter le produit au meilleur coût, les barrières tarifaires et non-tarifaires. Dix semaines, le mercredi soir de 18h30 à 21h30. Montréal. 300 \$. Renseignements: M. Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

### Le 25 septembre

Le marché de votre produit—Association canadienne d'exportation. Ce colloque, qui aura lieu au cours de la semaine canadienne de la technologie de pointe 86, offrira aux entreprises de technologie de pointe des conseils sur la façon d'exploiter les ressources disponibles en vue de commercialiser leurs produits. L'événement se divisera en quatre séances, portant respectivement sur la commercialisation, les marchés d'outre-mer, le marché américain et certains aspects de la commercialisation comme le commerce de contrepartie, les contrôles étrangers et les normes. Holiday Inn Downtown, Toronto. Frais d'inscription: 250 \$. Renseignements: M. Geoff Nimmo, (613) 238-8888.

### Du 29 septembre au 1<sup>er</sup> octobre

Les principes et les pratiques des documents à l'exportation—Association des manufacturiers canadiens. Ce cours de trois jours traite, entre autres, des INCOTERMS, des lettres de crédit, de la détermination des coûts, de l'expédition, et de la correspondance dans les transactions en exportation. Holiday Inn Toronto-Don Valley, Toronto. Frais d'inscription: 415 \$. Renseignements: M<sup>me</sup> Hilda Duplitz, (416) 363-7261.

### Septembre (date à préciser)

L'ACDI et l'entreprise canadienne dans le monde arabe—Conseil du commerce canado-arabe. Ottawa-Hull. Renseignements: M. Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Septembre (date à préciser)

L'importation de l'Europe de l'Est—Conseil du commerce Canada-Europe de l'Est. Toronto. Renseignements: M. Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Septembre (date à préciser)

Colloques sur les perspectives du Brésil—Chambre de commerce Brésil-Canada. Les colloques sur les perspectives du Brésil ont pour objet de sensibiliser les entreprises canadiennes aux possibilités de commerce et d'investissement avec le Brésil et au Brésil. Des conférenciers du Brésil et du Canada aborderont tous les aspects de la question. Montréal. Renseignements: M. Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

### Du 1<sup>er</sup> au 29 octobre

Introduction au système douanier canadien—Humber College Centre for Continuous

(La suite page 5.)



(Suite de la page 4.)

**Learning.** Cours visant à donner aux participants une connaissance pratique du système douanier canadien, notamment la Loi sur les douanes, le tarif des douanes, la Loi sur l'accise, les documents nécessaires pour l'importation, le dédouanement des importations, les documents requis pour l'exportation, les droits spéciaux et les registres à tenir. Humber College North Campus, Rexdale. Le mercredi soir, de 19h à 22h. Frais d'inscription: 46 \$. Renseignements: M<sup>me</sup> Carrie Andrews, (416) 675-3111, poste 4271.

### **Du 7 au 9 octobre**

**Conférence Canada-Malaysia—Asia Pacific Foundation, Pacific Basin Economic Council—Canadian Committee, Norman Paterson School of International Affairs (université Carleton), et Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur).** Cette conférence donnera aux Canadiens et aux Malaisiens l'occasion d'étudier les façons d'accroître les relations bilatérales en commerce et en formation technique et professionnelle. Des groupes de spécialistes présenteront les perspectives politiques, économiques et stratégiques qu'offre le cinquième plan malaisien. De plus, des ateliers spécialisés aborderont en détail divers aspects sur le commerce extérieur, l'investissement et les finances susceptibles d'intéresser, d'une part, les entreprises canadiennes qui font affaires en Malaysia ou qui y songent, et d'autre part, les Malaisiens à la recherche de possibilités de commerce et d'investissement au Canada. Skyline Hotel, Ottawa. Renseignements: M. Martin Rudner, (613) 564-2693.

### **Du 10 au 12 octobre**

**Stratégies d'expansion dans le Sud-Est asiatique—Canadian Council for South-East Asian Studies.** Cette conférence portera sur les questions économiques, sociales, culturelles et commerciales se rapportant aux relations entre le Canada et le Sud-Est asiatique, en particulier l'Indonésie, la Thaïlande, la Malaysia, Singapour et les Philippines. Université Carleton, Ottawa. Renseignements: M. Ozay Mehmet, (613) 564-2693.

### **Du 21 au 23 octobre**

**Les débouchés à l'exportation—Ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie.** Cette conférence vise les exportateurs qui ont l'intention de percer sur le marché américain ou de diversifier leurs marchés d'exportation. Des délégués commerciaux fédéraux et des représentants commerciaux de l'Ontario y présenteront des exposés sur les débouchés à l'exportation dans nombre de marchés importants. Des ateliers aborderont également plusieurs sujets spécialisés, comme les maisons de commerce et le commerce de contrepartie. Les participants auront l'occasion de parler avec ces spécialistes de commerce extérieur. Toronto Hilton Harbour Castle, Toronto. Frais d'inscription: 90 \$. Renseignements: D. Martinovich, (416) 963-3346.

### **Le 25 octobre**

**La technologie et le commerce, dans le contexte Orient et Occident—Chinese Canadian Information Processing Professionals.** Ce colloque présentera aux milieux professionnels et d'affaires les innovations en informatique, leur application en milieu chinois et leur importance croissante dans les relations économiques sino-canadiennes. Des ateliers sur deux grands thèmes, la technologie et le commerce extérieur, seront présentés en parallèle. The Inn on the Park, Toronto. Renseignements: M. Harry Lao, Peat Marwick and Partners, (416) 863-3619.

### **Novembre (date à préciser)**

**Les projets dans le monde arabe: fonctionnement et entretien—Conseil du commerce canado-arabe.** Toronto. Renseignements: M. Peter Egyed, (613) 238-4000.

### **Les 10 et 11 décembre**

**Le troc et le commerce de contrepartie, outils de commercialisation dans le marché global—Conférences du Financial Post.** Toronto. Renseignements: M<sup>me</sup> Pam Derrick, (416) 596-5542.

### **Décembre (date à préciser)**

**Les débouchés agricoles en Chine—Conseil du commerce Canada-Chine.** Ce colloque de deux jours, organisé par Management International Resources de Hong Kong, traitera de l'évolution récente de l'agriculture et de l'élevage en République populaire de Chine. L'accent portera sur les secteurs clés d'intérêt pour l'investissement étranger, l'expérience concrète d'investisseurs étrangers et leurs stratégies pour percer sur ce marché. Toronto. Renseignements: M<sup>me</sup> Deborah A. Hancock, (416) 364-8321.

## **Régions de l'Ouest**

### **Les 30 et 31 août**

**Conférence sur l'exportation du poisson et l'agro-alimentaire—Ministère des Affaires extérieures et Association canadienne d'exportation.** Quarante délégués commerciaux canadiens en poste à l'étranger seront disponibles pour des rencontres individuelles de 20 minutes sur la meilleure façon de percer sur les lucratifs marchés étrangers ou d'y accroître ses ventes. La conférence aura lieu en même temps que l'exposition Food Pacific 86. B.C. Place, Vancouver. Aucun frais. Renseignements: M. Paul Brettle, (613) 996-3644.

### **Du 2 au 4 septembre**

**AGTRANSPO 86: colloque sur la distribution des produits agricoles dans les pays en bordure du Pacifique—Ministère de l'Agriculture du Canada.** Ce colloque donnera aux entreprises qui s'intéressent à la bordure du Pacifique l'occasion d'en connaître le système de transport en vue de mieux

évaluer et formuler les moyens de commercialisation. On y traitera de l'évolution de la situation des transports et de la distribution en Chine, au Japon, à Hong Kong et dans les pays de l'ANASE. The Westin Bayshore Hotel, Vancouver. Frais d'inscription: 75 \$. Renseignements: M. Daniel Kane, (613) 995-5880.

### **Le 1<sup>er</sup> octobre**

**Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement.** Ce colloque d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation) donne l'information de base sur l'exportation. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: (604) 666-7858.

### **Du 13 au 15 octobre**

**Assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation.** Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: (613) 238-8888.

### **Le 15 octobre**

**Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement.** Princess Mary Restaurant, Victoria. Renseignements: (604) 388-0161.

### **Le 23 octobre**

**Atelier d'information pour manufacturiers et exportateurs—Banque fédérale de développement.** Cet atelier en après-midi offrira des conseils aux entreprises qui songent à exporter. Royal Towers Hotel, New Westminster. Renseignements: (604) 525-1011.

### **Le 5 novembre**

**Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement.** Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: (604) 666-7858.

### **Du 19 au 21 novembre**

**Les perspectives commerciales en Asie de l'Est—Executive Programmes, University of British Columbia.** Vancouver. Frais d'inscription: 395 \$. Renseignements: (604) 224-8400.

## **À l'étranger**

### **Le 18 septembre**

**Séances d'information de la Banque mondiale—Service de l'information et des affaires publiques de la Banque mondiale.** Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements de la Banque, comment présenter des soumissions, les politiques de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque, Washington (D.C.). Renseignements: M<sup>me</sup> Candace Brice, (202) 477-5322. La Banque mondiale présentera d'autres séances d'information les 16 octobre et 13 novembre.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et si vous aimeriez qu'il figure au calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avec le Centre de recherche sur le commerce international, au Conference Board du Canada, bureau 100, 25, avenue McArthur, Ottawa (Ont.), K1L 6R3. Tél.: 746-1261, télex: 053-3043.*

## Appuis solides

(Suite de la page 2.)

dollars US aux ventes à l'exportation vers l'Asie et le Pacifique, avec le renouvellement d'une ligne de crédit de la S.E.E. auprès de la Hongkong & Shanghai Banking Corporation (HongkongBank).

Ce financement est disponible en dollars canadiens ou américains, en francs suisses ou français, en marks allemands, en yens japonais, en livres sterling ou toute autre devise approuvée par la S.E.E.

De plus, en renouvelant ses lignes de crédit auprès de trois banques israéliennes, la S.E.E. sera en mesure d'aider les ventes de sociétés canadiennes dans ce pays jusqu'à concurrence de 10 millions de dollars US.

Depuis 1980, les lignes de crédit précédentes ont permis de financer 55 achats d'Israël au Canada, pour un total de 21,1 millions de dollars US.

Les transactions peuvent être conclues rapidement, car les taux d'intérêt et les modalités de remboursement sont fixés au moment de la signature des lignes de crédit.

Les exportateurs canadiens qui veulent avoir recours à ces lignes de crédit peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E., à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary ou Vancouver.

## Un projet prometteur

(Suite de la première page.)

gré une féroce concurrence internationale, donnera l'occasion à des sociétés canadiennes de participer au plus important projet hydro-électrique au monde, s'il se concrétise.

Les estimations les plus récentes prévoient que le complexe hydro-électrique pourrait être bâti en dix-sept ans, à un coût de 10,6 milliards de dollars US. Il y aurait des barrages de 165 à 185 mètres, soit la hauteur d'immeubles d'une soixantaine d'étages, et larges de 2,5 à 3 kilomètres au sommet. La capacité d'un tel complexe atteindrait 14 800 mégawatts, soit trois fois celle de LG-2 au Québec.

La CIPM (Canadian International Projects Managers Ltd.), de Montréal, est une société créée il y a douze ans, qui appartient à parts égales au Groupe SNC et à Lavalin Inc., toutes deux de Montréal, et à Acres International Ltd., de Toronto.

L'étude sera menée à bien par CIPM et des ingénieurs d'Hydro-Québec et de B.C. Hydro International, qui font partie du consortium CIPM-Yangtze Joint Venture. Deux fabricants canadiens de turbines, la Canadian General Electric Co. Ltd., de Toronto, et la Marine Industries Ltée, de Montréal, sont également associés au consortium.

## Ça communique bien à Expo 86

Du 8 au 13 septembre, les entreprises canadiennes de télécommunication auront l'occasion de rencontrer à Vancouver des clients de partout dans le monde, à l'occasion de la semaine des communications d'Expo 86.

C'est alors qu'aura lieu la quatrième réunion de l'Union internationale des télécommunications (U.I.T.), un organisme de l'ONU à Genève, pour la coordination de son Système international d'échange en matière de formation professionnelle, au Sheraton Villa Inn, de Burnaby.

L'U.I.T. a invité des participants (gestionnaires des ressources humaines des postes, télégraphes et téléphones et cadres supérieurs de formation) de ses 161 pays membres. Ils discuteront de programmes de formation donnés et administrés par ordinateur et des façons d'améliorer le système d'échange de l'U.I.T..

Des salles de réunion et de conférence et de l'équipement de communication sont disponibles au Centre des débouchés commerciaux du Canada, à côté du pavillon canadien à Expo 86. Pour plus de détails, composer le (604) 666-0434.

## Le pays s'ouvre aux exportateurs

(Suite de la première page.)

merce extérieur a également visité le Canada pour des discussions commerciales.

En plus de ces visites commerciales, les sociétés canadiennes découvrent également que l'une des façons les plus efficaces de renforcer les liens avec le lucratif marché hongrois est de participer à la Foire du printemps de Budapest, qui attire près de 2000 exposants de 35 pays.

Cette année, pour sa cinquième participation en autant d'années, le Canada a redoublé d'efforts, avec un kiosque où étaient représentées directement les entreprises canadiennes.

Comme le déclarait le conseiller et consul à l'ambassade du Canada en Hongrie, M. George Wright, notre participation cette année a répondu à toutes les attentes, avec un succès complet.

D'ailleurs, sur les cinq entreprises canadiennes représentées, certaines ont déclaré des ventes sur place de quelque 1,5 million de dollars et dans leur ensemble, ces exposants prévoient des commandes d'environ 50 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

En plus de ces ventes et des possibilités d'entreprise conjointe avec des sociétés hongroises, des exposants canadiens ont également reçu des demandes de renseignements sérieuses de sociétés de Pologne, de Tchécoslovaquie, d'Union soviétique et de Corée.

Ainsi, la participation à part entière du Canada a remporté un tel succès que l'on se prépare déjà à la Foire de l'an prochain.

Les entreprises désireuses de participer peuvent encore s'inscrire en communiquant directement avec l'U.I.T. à Genève. Téléx: 421000 UIT CH (BURINTERNA GENEVE). Télécopieur: +41 22 337256. On peut réserver des chambres par l'entremise de H & K Travel, de Burnaby. Tél.: (604) 683-7771, téléx: 04-507781.

Les entreprises canadiennes de télécommunication participeront également à d'autres activités de la semaine des communications d'EXPO 86, notamment FIBRESAT 86, la Conférence internationale sur les communications par satellite et fibres optiques, qui aura lieu du 9 au 12 septembre au Robson Square, au centre-ville de Vancouver.

Pour de plus amples renseignements sur la réunion de l'U.I.T., communiquer avec R.L. Kellison, Microtel Learning Services, au (604) 293-3650; sur FIBRESAT, avec M<sup>me</sup> Joanna Shellington, Wescom Communications, au (604) 669-7175; ou sur l'une ou l'autre réunion, avec la Direction du développement de la technologie, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7572.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés commerciaux en Hongrie ou sur la façon de participer à la Foire du printemps de Budapest, communiquer avec M. R. Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-4884; ou au C.C.C.E.E., avec M. Peter Egyed, au (613) 238-4000.

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (BTC)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation.  
Rédacteurs: Louis Kovacs (613) 995-7891, Don Wight (613) 995-8682.  
CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
Télex: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.  
Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
#13  
DOCS  
C1

# Canadexport

880

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada  
VOL. 4, NO. 13  
SEPT. 2, 1986

## Take a bite at billion dollar N.Y. market

Where you have millions of people earning billions of dollars, and where proximity and image play important roles, you have a market whose potential is truly awesome.

For Canadian exporters, that potential market is the New York City area, including Connecticut and parts of New Jersey, whose combined population exceeds that of all of Canada.

New York State itself "is the hub of business and industry in the United States," says the latest export guide published by the Department of External Affairs' U.S.

Trade and Investment Development Bureau.

"It is the heart of the largest, most affluent market in the world both for consumer and industrial goods," and "presents the largest market in close proximity to the majority of potential Canadian exporters."

In fact, say trade officials, the market is so vast, it is virtually impossible to list all the products and services that would find acceptance. But there are areas of particular relevance to Canadian exporters.

"The main criteria, as always," advises

the guide, "are quality, competitive pricing, delivery and after sales service, if applicable."

And, according to the guide, Canada's image also helps.

Canadian suppliers can take advantage of the fact that U.S. firms often do not regard Canada as 'foreign' and, as such, Canadian merchandise is bought and invoiced through domestic purchasing departments. These personal and corporate connections, coupled with proximity to the market, can also help Canadian firms attain competitive transportation costs and

Turn to page 6 — Quality

## New EDC policies protect suppliers

Canadian subsuppliers involved in transactions supported by the Export Development Corp. can now be protected against commercial and political risks under two new policies introduced recently by the corporation.

Last year, says the crown agency, more than 1,000 Canadian companies performed subcontracts worth \$770-million on EDC-supported transactions.

The new policies, Specific Transaction Subsupplier Insurance policies — Foreign Risks/Domestic Risks, cover the sub-supplier for up to 90 per cent of his loss.

According to the EDC, under the terms of a conditional contract between an exporter and a subsupplier, the subsupplier does not receive payment from the exporter

Turn to page 6 — EDC

## Trade advisory members selected

The composition of the 15 Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT) has been announced by Minister of External Affairs, James Kelleher. Chaired by Walter Light, the ITAC deals with broad national issues related to international trade access and marketing matters.

The 15 SAGIT, the chairpersons of which were announced in May, are: Agriculture, Food and Beverage; Fish and Fish Products; Minerals and Metals; Energy Products and Services; Chemicals and Petrochemicals; Forest Products; Industrial Marine and Rail Equipment; Automotive and Aerospace; Textiles, Footwear and Leather; Apparel and Fur; Consumer and Household Products; Communications, Computer Equipment and Services; Financial Services; General Services; Arts and Cultural Industries.

The SAGIT are part of an advisory committee structure that provides a day-to-day flow of advice and information between the government and the private sector on matters pertaining to international trade. Their role is to ensure that sectoral views are "fully taken into account" on all trade matters.

The SAGIT also complements the work of a 39-member International Trade Advisory Committee (ITAC) set up earlier this

Year by former Minister for International Trade James Kelleher. Chaired by Walter Light, the ITAC deals with broad national issues related to international trade access and marketing matters. The 15 SAGIT, the chairpersons of which were announced in May, are: Agriculture, Food and Beverage; Fish and Fish Products; Minerals and Metals; Energy Products and Services; Chemicals and Petrochemicals; Forest Products; Industrial Marine and Rail Equipment; Automotive and Aerospace; Textiles, Footwear and Leather; Apparel and Fur; Consumer and Household Products; Communications, Computer Equipment and Services; Financial Services; General Services; Arts and Cultural Industries.

Copies of the SAGIT membership list may be obtained from External Affairs' Info Export. Call toll-free 1-800-267-8376.

## Nepal gives nod to

Overcoming intense international competition, a Canadian-led consortium has landed a major contract to complete the

## Canadian know-how

\$14-million feasibility study for the multi-billion dollar, 3600 MW Karnali (Chisapani) Multipurpose project in Nepal.

The contract was signed recently with the Ministry of Water Resources, of Nepal and Himalayan Power Consultants, a consortium of international consulting engineering firms led by Acres International Ltd. Toronto.

In addition to Acres, the consortium includes SNC Inc. and The Shawinigan Engineering Company of Montreal, and Ebasco Overseas Corp. of New York. These four firms have been responsible for engineering more than 260 large hydro

Turn to page 6 — Our

## For Pete's sake

Canada ranks second in the world, after the Soviet Union, in peat resources and sells the product to several countries, including the United States, which is the largest importer. Statistics also show that Israel, Saudi Arabia and Egypt have been importing Canadian peat moss since 1980 in quantities ranging from 1,500 to 5,000 metric tons per year. By contrast, annual U.S. imports have been consistent at between 300,000 and 360,000 metric tons. The product sells for approximately \$195 per metric ton.

**INSIDE:**

- Marketplace will give you a wide choice of sales opportunities from around the world ..... 2
- Bookshelf brings the latest in export guidebooks ..... 3
- Here's an all-Canadian show to build your Caribbean sales ..... 4
- To get into the Turkish defence market, try these shows ..... 5

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Some sales prospects from around the world

**Egypt** — A public tender for the supply of 46,000 tons of different varieties of seed potatoes for 1986-87 plantation has been announced by the Seed Potatoes Purchases Committee of Egypt's Ministry of Agriculture. Closing date for receipt of offers is Sept. 11. Specifications and conditions booklet cost 400 Egyptian pounds. Complete details available from Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Egypt** — Company here has issued an international tender (no. 24/H|66 TIC) for the supply of one line for the production of spirally-wound paper tubes. System must be able to produce 60-70 tubes per minute. Tender documents cost 100 Egyptian pounds. Offers should be submitted, by Sept. 22, in two envelopes, one including a \$20,000 (U.S.) bid bond. Companies interested in details should contact the Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Greece** — A tender has been issued by a Greek television company for transmitting and receiving electronic tubes that comply with those manufactured by Eimac, Varian, Alto-Vuoto, RCA, Mo Valve, Marconi, Philips, Valvo, Siemens, Telefunken, Thomson, W. Electric and Sony. Closing date for receipt of bids is Sept. 30. Post can forward tender documents, at cost of \$45-\$50, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Closing date for receipt of tenders for the supply of radio equipment to the Hellenic Telecommunications Organization has been extended to Sept. 26, reports the post, which can send complete tender documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian bidders. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Post here can forward to interested Canadian companies, at cost of \$55-\$60 Cdn, complete tender documents for the supply of diamond industry equipment to the Greek Ministry of Commerce. Required are 20 pieces, 101 mm diamond core bits; 10 pieces, 86 mm type T diamond core bits; and two diamond rotary core drills for shallow-depth holes. Closing date for receipt of tender is Sept. 11. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — A tender announced by The Hellenic Public Power Corp. is for the supply, in powder form, of 166 metric tons of sodium hexametaphosphate anhydrous. Closing date is Sept. 23. Tender document costs and Embassy contact same as above.

**Greece** — Four separate tenders have been announced by The Hellenic Civil Aviation Authority (HCAA). One tender, with a Sept. 15 closing date, calls for 250 rolls of special recording paper for the recorders of HCAA's radio navigation aids. The second tender, closing date Sept. 18, calls for one logic analyzer and two bench-type portable digital multimeters, with special HV measuring probes. The third tender, closing date Sept. 23, is for one modular and one UBF signal generator (0.4-1300 MHZ). And the fourth tender, with a closing date of Sept. 24, calls for one pulse generator from 10HZ to 1MHZ; and one 100MHZ universal counter with HF channel for CW and PO frequency measurements up to 1300MHZ. Tender document costs and Embassy contact same as above.

**Hungary** — A tender for an industrial export and restructuring project, financed by the World Bank, has been issued by the National

## Marketplace

Bank of Hungary. Subprojects, aimed at reconstructing Hungary's vegetable oil industry, require the delivery of equipment and devices for six existing crushing plants for sunflower, rapeseed and soyabean seeds. Plant capacities vary from 150 to 350 tons per day. Tender documents can be purchased for a non-refundable payment of approximately \$220 (U.S.). Contact directly, Mrs. Seprus, Komplex, Hungarian Trading Co., H-1807, V1, Nekoztarsasag Utja 10, Budapest. Telex: 22-5959. Also advisable to contact S.B. Gyonyor, Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588 (CDA H).

**Jordan** — A variety of telecommunications equipment is being sought here by the Jordanian Telecommunications Corp. Among the items for which floating tenders are being issued are 3,000 push button telephone sets; 400 public box telephones; 5,000 creosote telephone poles; and both buried and overhead cables. For more information, interested firms may contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Poland** — The post here has received technical documentation from Polimex-Cekop on two pulp and paper mill projects whose combined value totals \$85-million (U.S.). The modernization of the pulp mill in Ostroleka will increase mill capacity from 70,000 tons per year to 130,000 tons per year. The second project, at Myszkow, involves the general upgrading of a ground-wood plant and wood preparation facility. Outside financing and countertrade could

be required. For complete details contact the Canadian Embassy, Warsaw, Poland. Telex: (Destination code 63) 813424. Answerback: (813424 CAA PL).

**Sweden** — If price competitive, Canadian companies have an opportunity to supply the Swedish Telephone Authority with 17,500 tons annually of various kinds of light paper for use in the printing of telephone catalogues, according to a tender issued by the authority (Televerket). Potential suppliers may need a warehouse or local agent to act on their behalf. For complete details on this GATT procurement opportunity, contact the Canadian Embassy, Stockholm, Sweden. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

**Turkey** — State Hydraulic Works here has announced a tender, financed by the International Bank for Reconstruction and Development, for the supply of a variety of equipment. Required are 10 truck-mounted sprayers with contourmatic boom; 200 personnel carriers (4 x 4) with a minimum seating capacity of five people; 85 station wagons (4 x 4) with a minimum seating capacity of eight people; and 200 special pick-up crew cars (4 x 4). Bid documents for the first item cost \$50 (U.S.). Documents for the remaining items cost \$200 (U.S.). Post can forward documents to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Closing date for receipt of bids is Sept. 30. Contact the Canadian Embassy, Ankara, Turkey. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — An International Bank for Reconstruction and Development tender for agricultural consultancy services has been announced by the Turkish Ministry of Agriculture. Required are a management study of seed production and distribution activities; and an overall improvement of the country's agricultural sector. Interested firms must apply for prequalification — by Sept. 15 — documenting experience and describing personnel. Interested Canadian companies may send their application through the Canadian Embassy in Ankara. Telex as above.

**Turkey** — Also under an International Bank for Reconstruction and Development credit, the Turkish Agricultural Supply Organization has issued a tender for a large quantity of fertilizer. Required are 240,000 metric tons of bagged calcium ammonium nitrate, 26 per cent nitrogen, and 60,000 metric tons of bagged ammonium sulphate, 20.5 per cent nitrogen. At cost of \$100 Cdn, post in Ankara can forward bid documents to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact Canadian Embassy. Same telex as above.

## Trading News

### After-sales service

Making sales, particularly of heavy equipment, to Africa is one thing. Following up with after-sales service and maintenance is another — and one that a Montreal, Que. company has found to be lacking on the part of Canadian exporters. That oversight, following the original sale, says the company, could result in diminished trade with that continent. To rectify the matter, SIMCAN (Société canadienne internationale de maintenance d'équipements Inc./Canadian International Equipment Maintenance Co.) has entered a joint venture with a Cameroon company that specializes in the maintenance of heavy equipment, providing a local outlet for Canadian spare parts and after-sales service. Canadian firms interested in the services offered by SIMCAN may call Pierre Laferrière for more information. Tel: (514) 288-3933.

### GATT Hotline

Persons interested in the latest notifications of proposed foreign regulations issued through the secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) now have a telephone hotline at their service. The recorded message, updated weekly, gives the products, country, closing date for comments, the TBT notification number, and information on ordering. For information in English, call (613) 238-1501; for information in French, call (613) 238-1450.

### Alberta CEA meeting

Opportunities for Canadian exporters in the Canada-U.S. free trade talks, the importance of export trade to Alberta and Canada, and ways to successfully export to the People's Republic of China are among the subjects to be discussed at an up-coming meeting of the Canadian Export Association, Alberta Chapter. Scheduled for Oct. 9 at the Palliser Hotel in Calgary, the meeting features such speakers as CEA President Frank Petrie and U.S. Consul and Trade Commissioner John S. Wood. Further details and registration information are available from Eve Mungin. Tel: (403) 268-3654.

## Canada stands tall

An influential Geneva-based private economic research group reports that, out of 31 nations, Canada is ranked sixth this year in its competitive standing on world markets. Two years ago, Canada was placed 11th in the ratings and was upgraded to seventh last year.

In its annual report, the European Management Forum (EMF) praised Canada for "doing better than previously at exploiting its great potential" but noted there were areas in need of improvement.

In this latest of seven annual surveys, Japan edged out the United States for first place, with Switzerland third, West Germany fourth and Denmark fifth.

The EMF survey, based on some 340 criteria, compares the competitive and business environments of OECD member states.

## Bookshelf

### What's new in export guidebooks

The inexperienced shipper as well as the knowledgeable traffic manager will be well served when using a new directory now available from the Department of Regional Industrial Expansion.

The first edition *Directory of Canadian Customs Brokers and Freight Forwarders*, which will be updated regularly, also informs shippers of the capabilities of the Canadian freight forwarding industry which maintains a worldwide network of offices and/or agents who can arrange to deliver customers' goods anywhere in the world.

Some of the 226 companies listed in the directory offer specialized services for certain world regions, handling different types of commodities, or moving goods efficiently by different modes of transportation.

Other freight forwarding companies provide a complete range of services, including customs brokerage to facilitate door-to-door deliveries.

The 172-page directory is divided into five parts: company profiles, Canadian offices, foreign offices/agents, services, and addresses.

Copies of the directory are available from the DRIE Business Centre in Ottawa or from any of the DRIE regional offices in major cities across Canada.

More than 3,000 business-related courses, seminars and workshops offered by professional institutes, universities and colleges across Canada are detailed in the publication *Short Courses and Seminars*. Information on 54 seminar categories includes subjects,

## Taiwan trade office opens doors

New export avenues for Canadian business should open up in the "promising market" of Taiwan with the opening, in October, of a Canadian trade office in Taipei, say the office's founders, the Canadian Chamber of Commerce.

The new Taipei office, say officials, is aimed directly at increasing Canada-Taiwan commercial ties, providing information and contacts, and organizing trade missions. What is more, no fees will be charged for services.

Though Canada broke diplomatic and official relations with Taiwan in 1970, the fact, say businessmen, is that trade between the two countries continues.

Last year, says the Canadian Export Association, two-way trade between Canada and Taiwan exceeded \$1.7-billion, with Canada running a hefty deficit.

The Association also notes that Taiwan's import requirements have increased "markedly" since 1980, averaging an annual nominal growth rate of 8 per cent.

The country's requirements, which "Canadian firms are well-placed to service," says the Association, include agricultural and industrial raw materials, as well as transpor-

titles, organizers, locations, dates and fees. Copies of the twice-yearly, \$5-book are available from Development Publications Ltd., P.O. Box 84, Station A, Willowdale, Ont. M2N 5S7. Tel: (416) 636-2230.

Canadian companies wishing to increase their exports through the use of trading houses should find the *Directory of Accredited Trading Houses* a useful tool. In addition to defining a trading house and the numerous export functions it performs, the 55-page spiral-bound directory lists some 41 accredited trading houses in Canada. Included are the names, addresses, contacts, their sectors of interest and the countries to which they export. Published separately in English and French, copies are available from the Council of Canadian Trading Houses, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888; or by calling Info Export.

Companies seeking export markets, primarily in South America and the Caribbean, may find the *International Export Opportunities Bulletin* a convenient starting point. The bi-weekly, trilingual (English, French, Spanish) publication contains an average 200 export opportunities in each issue. Information includes description of product being sought, company name and address, main contact, telephone and telex numbers. Annual subscription fee is \$118. For more information, contact Len J. Gerb, President, Artra Translations Inc., 2025 Sheppard Ave. East, Suite 1101, Willowdale, Ont. M2J 1V7. Tel: (416) 492-0673.

tation and telecommunications products, and high technology goods and services.

Last year, reports indicate, Canadian exports to Taiwan, worth \$430-million, included wheat, hides, copper, coal and wood pulp as major components, while imports from Taiwan were heavy in textiles, clothing, footwear, electronics, communications and computer products.

The director of the new trade office in Taipei is Robert Kelly, former chairman of Interimco Inc., an Ottawa-based trading and consulting firm.

## Our man in Korea

An increase in the exchange of technology and know-how through licensing agreements and joint ventures is expected to result from the appointment, by the Ontario government, of Ray McCague as the province's trade representative in Seoul, Korea. It is also hoped the move will "redress" the trade deficit with Korea, said provincial trade minister Hugh O'Neill. An official of the Ontario Ministry of Industry, Trade and Technology, McCague will assume his Korea duties this month.



**Sold in good company** — Hat-wearing Sanden Machine Ltd. President A.L. van der Sanden, discusses the sale of his Cambridge, Ont. company's variable size web offset press at DRUPA '86. From left: D.S. McPhail, Canadian Ambassador to Bonn; R. Showman, Minister-Counsellor in Bonn; and J.A. Elliot, Consul General in Duesseldorf.

## Canadian companies wrap up millions at paper and printing machinery show

**Duesseldorf** — Canada's top showing at DRUPA 86 in May, is well worth printing.

That's when seven Canadian companies participated in the International Trade Fair for Paper and Printing, held every four years in this West German city.

And on the basis of their impressive sales figures — \$4 million on site and well over \$14 million projected for the next 12 months — the Canadian exhibitors were more than pleased with their participation at the show, some declaring it "the best international exhibition" they had ever attended.

Billed as the largest trade fair of its kind in the world and the most important for the printing and paper machinery manufacturing industry, DRUPA attracted 1,500 exhibitors from 33 countries and close to 350,000 visitors from 154 countries.

Canadian printing equipment at the show — from label machinery, continuous busi-

ness forms printing presses and computerized paper guillotines to slitters, rewinders and folders—received international recognition as the seven Canadian participants fielded a record 1,400 serious inquiries, appointing 19 agents, with another 32 pending.

With sales made to countries in every corner of the world, all Canadian exhibitors — including several first-time participants — confirmed the importance of DRUPA as "a must to be there to do international business".

More than 70 per cent of Canada's total printing machinery production is exported each year, with an average annual growth in the value of exports exceeding ten per cent.

For more information on similar shows in Europe, contact Helmut Schroeter at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

## Drive on to build sales

**Bridgetown** — Want to build on your sales drive in the Caribbean?

Then consider participating this winter, in an all-Canadian solo Building Products Automotive Parts/Accessories, and Hardware Show slated for Barbados' capital city.

On the automotive side, the March 24-26 show in the Dover Convention Centre will feature parts and accessories suitable for Japanese and South Korean models which make up some 80 per cent of the Islands' automobiles.

And according to trade officials, there are many other potentially lucrative market opportunities for Canadian manufacturers in Barbados and the adjoining islands.

Opportunities include a number of large hotel renovations as well as new schools and housing projects being planned, all requiring building products and related hardware.

The Barbados shopping list also features hotel furnishings ranging from linen to bar and kitchen accessories as well as furniture.

Show organizers expect to attract a wide audience of local agents, distributors, decision makers and end users not only from Barbados but also from other primary markets in the Caribbean such as Antigua, Granada, St. Lucia, St. Maarten, St. Kitts and St. Vincent.

This should allow the more than 25 Canadian manufacturers expected to participate in the show to make as many contacts as possible.

For more information on the show or details on how to participate, contact Eveline Kelso at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-5359; or call Info Export.

## How \$weet a bite

**New York** — Participants and organizers alike have unanimously declared Canada's second participation in a rapidly growing U.S. food show an "outstanding success".

Held earlier this year in the Big Apple, the New York Metro Food Service Show attracted close to 10,000 buyers eager to sample food displays, including Canadian products.

And based on preliminary figures, the six Canadian participants — displaying products ranging from beer and ale to seafood, paté and potatoes — expected sales to top the half million dollar mark.

The show also gave the Canadian companies good sales leads and, most importantly, a good chance to make inroads into the huge New York, New Jersey and Connecticut food service market.

According to trade officials, this tri-state area alone has been estimated to be worth in excess of \$13 billion annually, offering great sales potential to Canadian suppliers.

For more information on similar shows or trade opportunities in the U.S., contact External Affairs' United States Marketing Division (UTM), Tel: (613) 993-5911; Richard Campanale, Consulate General in New York, Tel: (212) 586-2400, Telex: 00126242 (DOMCAN NYK); or call Info Export.

## Sales set for Seattle marine show

**Seattle** — Want to get a head start on your 1987 marine sales to the U.S.?

Then here's your chance to set sail to the Pacific Northwest, this fall.

That's when External Affairs will organize the first all-Canadian Marine Aftermarket Trade Show (MARINE AFTERMARKET 87) slated for Shilshole Bay Marina in Seattle, Wash., Nov. 4-5.

Also billed as the first all-aftermarket show in the Pacific Northwest — known as "the boating capital of the world" — the event will feature products ranging from sail and power to fresh and salt-water, recreational and commercial.

Materials and equipment to be displayed include marine electronics, instrumentation, engines, power trains, accessories, service parts and protective treatment.

Although primarily a table-top show, special arrangements can be made for a limited amount of dock space for in-water demonstrations and static displays.

For more information on the show or details on how to participate, contact immediately — space is limited — your local DRIE office, or Albert Shott, Canadian Consulate General, 412 Plaza 600, Seattle, Washington 98101-1286. Tel: (206) 443-1777. Telex: 328762.

## The best offence: a good defence

**Turkey** — Canadian defence equipment manufacturers interested in breaking into the newly-created Turkish defence market should consider participating in three upcoming trade shows in that country.

The Middle East Defence Equipment Exposition (MEDEX) is slated for Nov. 26-30 in Istanbul this year. A similar fair will be held in Izmir, March 27-April 4, 1987.

Largest of the three, the April 27-May 1, 1987, International Defence Equipments and Avionics Exhibition (IDEA 87), in Turkey's capital city, Ankara, is expected to attract the largest number of exhibitors and defence decision makers.

Exhibits to be featured at the show will cover defence equipment, systems and technology for Air, Army and Navy.

Air defence systems will include avionics, computers, ground support equipment, laser technology, power plants, radar reconnaissance, training equipment and simulators and weapons systems.

Land equipment on display will range from battlefield support and combat vehicles to



communications, detection equipment, logistic equipment and ground weapons systems.

As for Sea components, they will include mine warfare, naval aviation and electronics, naval logistics, vessels, weapons systems, navigation aids, propulsion systems, ship-board equipment and subsurface technology.

Visitors expected to attend the show range from military attachés and purchasers to engineers and scientists from Turkey and the Middle East, South Asia and North and Middle Africa.

Turkey is considered of strategic importance based on its geographical location and as a trade and transit passage in the Middle East.

In addition, with the establishment of a Turkish defence industry fund providing financial support for the purchase and setting up of joint ventures in military equipment, that country could offer some good sales opportunities to Canadian defence manufacturers.

For more information on the shows or details on how to participate, contact the Canadian Embassy in Turkey, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turkey. Cable: DOMCAN ANKARA. Telex: (Destination code 607) 42369 (A/B 42369 DCAN TR).

## Participants at top U.K. show earn Canada worldwide sales

**Birmingham** — Canada, a world leader in communications and telecommunications, came away a big winner from one of the top shows in the field.

Held earlier in the year in this U.K. city, COMMUNICATIONS 86, according to preliminary reports, attracted over 400 exhibitors from 27 countries — including 10 Canadian companies — and in excess of 32,000 visitors during the 4-day show.

All 10 Canadian participants — another five Canadian companies exhibited on their own — declared the show a resounding success, with sales expected over the next year to reach the \$10 million mark — this figure could climb much higher.

In addition, the Canadian participants reported an impressively high level of interest and serious inquiries in their products and expertise from countries throughout the world, including the U.K., France, Germany, Sweden, the U.S.S.R., India, the U.S. and Australia.

As a further indication of their success, most Canadian companies expected to appoint agents and distributors for both the U.K. and offshore markets.

Specialists from External Affairs and the Department of Communications were also on hand to give videotex and video presentations on Canada's expertise in communications and answering numerous questions.

Canadian products and services on display at the show included telecommunications consulting services, engineering, installation, project management and training services, state-of-the-art telex and data exchanges.

Other Canadian products displayed ranged from frequency generators and audio analyzers for telephone and broadcast lines to real-time video digitizer boards, remote monitoring and control systems, acoustical testing, mobile data systems, high performance computer systems, telecommunications management systems and supervisory control and data acquisition equipment.

In fact, so successful was this country's participation in the event that trade officials are already setting their eyes on the next show slated for May 1988 in Birmingham.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Liliana Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; Tony Chernushenko, Technology Development Division (TTT), Tel: 996-1930; or call Info Export.



Bill Hayes (centre) and Norman Wilson (right) of Canadian Marconi Co., Data Comm Division, Kanata, Ont., discuss their product with prospective purchasers at top U.K. show, COMMUNICATIONS 86.

## Communications bolster Canada Korea trade ties

It can safely be said that, as a result of a trade mission earlier this summer, South Korea now is more familiar with — and obviously appreciates — Canada's capabilities in the fields of data communications and electronic instrumentation.

There is also a strong indication that South Korea holds the potential of becoming an increasingly important market for this sort of Canadian technology and know-how. (In fact, a mutual compatibility in these fields could lead to increased trade between the two countries).

Last year, overall trade between Canada and Korea totalled \$2.4-billion. This year, according to trade officials, that figure is expected to increase by 10 per cent.

As well, statistics indicate that, since 1975, Canadian trade with Korea has multiplied in value by a factor of ten. This "extraordinary expansion in commercial exchange," say trade officers, has made the Canada-Korea trade relationship one of the most dynamic in Canada's ties with Pacific Rim countries.

In the latest Canadian Data Communications and Instrumentation Mission to Seoul, some of the 11 Canadian participants chalked up on-site sales of \$225,000. What is more, over the next 12 to 18 months, they anticipate follow-up sales in excess of \$5-million.

The outgrowth of a similar Korean buyers mission to Canada late last year, this mission to Seoul, say its External Affairs organizers, was designed to develop existing sales leads to the point of establishing or identifying local representation and to further the sales process on previously pin-pointed opportunities.

According to participants and organizers, the mission more than met its objectives. In addition to the on-site and projected sales as well as the appointment of three new agents, the Canadian data communications and security companies learned of some of the gaps in this Korean market that could be filled in the future, hopefully by Canadian companies.

For more information on opportunities for Canadian data communications and electronic instrumentation firms in South Korea, contact John Smirle of External Affairs' Technology Development Division (TTT). Tel: (613) 996-1908.

For information on Canada-South Korea trade fairs and missions, contact Dan Mrkich of External's Asia and Pacific Trade Fairs and Missions Office (PPTF). Tel: (613) 995-8649; or call Info Export.

**Trade Digest**

**Teron a big hit in Paris**

The biggest investment ever by a Canadian company in Paris is being made by an Ottawa-based international development corporation. Teron International will finance a \$400-million real estate development being built in that city by the Dumez construction firm. The company has also signed a contract with the city of Versailles for a \$70-million reconstruction and development project. As well, two other joint projects are under study, one in Guinea, the other in Greece.

**Our engineers do 'dam' well abroad**

Continued from page 1

electric plants around the world, with a total capacity of about 70,000 MW.

Also involved in the study is Salzgitter Consult of the Federal Republic of Germany. It will provide specialist services in irrigation and agricultural development.

The study will cover both the major dam and hydroelectric power plant planned at Chisapani on Nepal's Karnali River, and potential developments upstream. The proposed dam at Chisapani would rank with the world's highest and involve power generation in the 3500-4000 MW range.

The Government of Canada has actively supported Nepal's water and energy sector since 1978. The three Canadian member firms of the Himalayan Power Consultants have provided advisory services to the Nepal Electricity Authority and the Water and Energy Commission of Nepal, under the Canadian International Development Agency-financed Water and Energy Resources Development Project.

Gavin Warnock, Executive Director of Himalayan Power Consultants said: "Our years in Nepal under the CIDA-financed contract have allowed us to establish our technical capabilities in the Nepal market. This was a critical factor in our success on the Chisapani contract."

The Chisapani assignment will be completed in 1988 and involve 27 months of field investigations, planning and engineering to be undertaken in Kathmandu and at the project site in Western Nepal.

A prime objective of the assignment will be the transfer of technology and the training of Nepalese engineers in the skills required for development of such major projects.

The project is funded under International Development Association (World Bank) credit. CIDA also provided \$800,000.

**Quality is the key to the U.S.**

Continued from page 1

highly reliable delivery times.

While all these factors are in Canada's favor, the guide cautions that "Canadian exporters should expend full marketing efforts to establish acceptance of their products on the basis of design and quality."

Some of the best opportunities for a number of Canadian exporters are in direct U.S. military procurements as well as subcontracting to the U.S. defence industry. Here Canada has the added advantage of the Canada-United States Defense Development and Defense Production Sharing Arrangements.

Under these terms, Canadian-made defence equipment can be imported into the United States duty-free and without the application of 'Buy America' restrictions. This, according to the guide, means that local buyers evaluate Canadian firms on the same price-quality-delivery formula applied to American suppliers.

"While almost any product competitively

marketed and priced can be sold in this area," the guide says opportunities are particularly attractive for a number of items.

These include: electronics and telecommunications equipment, consumer goods, apparel, contract and residential furniture, fish and food products, health care products, transportation equipment, pleasure boats, sports and recreation equipment, machinery, art and handicrafts, and third country exports.

Last year, cites the guide, Canadian exports to the New York area totalled almost \$14-billion which represented 16.6 per cent of all Canadian exports to the United States. The most important exporting province was Ontario (\$9-billion), followed by Quebec (\$3-billion) and the Prairie Provinces (\$1-billion). The Atlantic Provinces exported \$484-million and British Columbia \$328-million.

Copies of *United States (New York): A Guide for Canadian Exporters*, which also includes customs, delivery and shipping tips as well as useful addresses, can be obtained by calling External Affairs' toll-free Info Export publications line 1-800-267-8488.

**EDC takes care of your export risks**

Continued from page 1

until the exporter has received payment from the foreign buyer.

Now the foreign risks policy protects the subsupplier if the foreign buyer is unable or unwilling to pay the exporter as a result of commercial or political developments.

Such developments could include insolvency of the foreign buyer, the termination of the export contract, the cancellation or non-renewal of import or export permits, and war, revolution or insurrection.

As well, says EDC, an endorsement to the policy is available to cover the subsupplier should the buyer refuse payment because of failure of the exporter to perform.

The domestic risks policy — where terms of a contract between an exporter and subsupplier are unconditional — protects the subsupplier if the exporter himself is unable or unwilling to pay the subsupplier as long as the subsupplier is not at fault.

Risks covered under the domestic risks policy include insolvency, failure by the exporter to pay an instalment when due, and

termination of the subcontract by the exporter for reasons not attributable to the subsupplier.

Canadian companies interested in these new policies should contact the EDC regional office which serves their province or territory. Regional offices are located in Halifax, Montreal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary and Vancouver.

**Did we miss you?**

*CanadExport* is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: *CanadExport* (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

**Linamar shows its knuckles**

A three-year, \$6-million-a-year contract has been awarded to Linamar Machine Ltd. of Guelph, Ont. by Delco Moraine, a division of Detroit-based General Motors Corp. Under the contract, starting with the 1988 model year, Linamar will produce front and rear knuckles.

**CanadExport** is published bi-weekly by External Affairs' Division of Export Communications (Canada) (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs (613) 995-7891.  
 Editor: Don Wight (613) 995-8682.  
 Info Export: 1-800-267-8376.  
 Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

**Canada**



# Canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 13

LE 2 SEPTEMBRE 1986

## N.Y. offre un marché de plusieurs milliards

Un marché qui compte des millions de gens dépensant des milliards de dollars, et où la proximité et l'image de marque jouent un rôle important, offre des possibilités énormes.

Pour les exportateurs canadiens, ce marché de rêve existe: il s'agit de celui de la région de New York, comprenant le Connecticut et des parties du New Jersey, avec une population supérieure à celle de tout le Canada.

Selon le plus récent d'une série de guides à l'exportation publiés par le minis-

tère des Affaires extérieures, l'État de New York est le centre industriel et commercial des États-Unis, au cœur même du plus imposant et du plus riche marché du monde, tant pour les produits industriels que pour ceux de consommation. Il s'agit également du plus vaste marché à proximité de la majorité des exportateurs canadiens.

D'ailleurs, selon nos délégués commerciaux, ce marché est si vaste qu'il est à peu près impossible de dresser une liste de tous les produits et services qui peuvent y être acceptés.

Mais là comme ailleurs, les principaux critères des acheteurs sont la qualité, des prix concurrentiels, le respect des délais de livraison et, le cas échéant, le service après-vente.

Selon le guide, l'image que l'on se fait du Canada aux États-Unis peut aider nos exportateurs.

Souvent, pour les entreprises américaines, le Canada n'est pas un pays «étranger» et par conséquent, elles achètent et paient la marchandise canadienne par leurs services d'achats au pays. La

(Voir page 6: Les É.-U.)

## La S.E.E. va protéger les sous-traitants

Les sous-traitants canadiens qui participent à des opérations appuyées par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) peuvent maintenant se protéger des risques commerciaux et politiques grâce à deux nouvelles polices d'assurance que vient de lancer la Société.

La S.E.E. souligne que l'an dernier, plus de 1 000 entreprises canadiennes ont effectué des travaux de sous-traitance d'une valeur de 770 millions de dollars dans le cadre de transactions appuyées par la S.E.E.

Ces nouvelles polices d'assurance, l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger et risques au pays), couvrent jusqu'à 90 % des pertes éventuelles du sous-traitant.

Comme le précise la S.E.E., un contrat conditionnel entre un exportateur et un sous-traitant stipule que l'exportateur ne

(Voir page 6: Assurances.)

## Les comités de consultations

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a annoncé la composition des 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (G.C.S.C.E.).

M<sup>me</sup> Carney a précisé que le processus de sélection des 278 membres s'est fait en consultation et en coopération étroite avec divers groupes et associations de commerce à l'échelle nationale, avec les provinces et avec les syndicats.

Les 15 Groupes font partie d'une structure de comités consultatifs qui permettra au gouvernement et au secteur privé d'échanger directement conseils et informations sur les questions liées au commerce extérieur. Ces comités ont le mandat de défendre les enjeux sectoriels dans tous les dossiers commerciaux.

Le travail des G.C.S.C.E. complète celui du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) de 39 membres, mis sur pied plus tôt cette année par le prédécesseur de M<sup>me</sup> Carney, M. James

Kelleher. Le C.C.C.E., présidé par M. Walter Light, s'occupe des grands dossiers nationaux touchant l'accès aux marchés internationaux et la commercialisation.

Les quinze G.C.S.C.E., dont les présidents ont été annoncés en mai dernier, représentent les secteurs suivants: produits agricoles, aliments et boissons; poisson et produits du poisson; minéraux et métaux; produits et services énergétiques; produits chimiques et pétrochimiques; produits forestiers; matériel industriel, maritime et ferroviaire; production automobile et aérospatiale; textile, chaussure et cuir; vêtement et fourrure; biens de consommation et articles ménagers; matériel et services de communication et d'informatique; services financiers; services généraux; industries artistiques et culturelles.

On peut se procurer une liste des membres des G.C.S.C.E. auprès d'Info-Export, en composant sans frais le 1-800-267-8376.

## Le Canada 'franchit' le barrage au Népal

Malgré une vive concurrence internationale, un consortium canadien a réussi à décrocher l'important contrat de l'étude de faisabilité de 14 millions de dollars à l'égard

du projet mixte, de plusieurs milliards, de barrage et de centrale hydro-électrique de Karnali (Chisapani), au Népal.

Le ministère des Ressources hydrauliques du Népal a récemment signé ce contrat avec la Himalayan Power Consultants, un consortium de sociétés internationales de génie-conseil dirigé par Acres International Ltd. de Toronto.

Les partenaires de Acres sont le Groupe SNC et The Shawinigan Engineering Company, de Montréal, et la Ebasco Overseas Corp., de New York.

Ces quatre entreprises ont à leur crédit les travaux d'ingénierie de plus de 260 cen-

(Voir page 6: Le génie.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Les marchés étrangers offrent des possibilités de ventes à l'échelle mondiale ..... 2
- Voici de nouveaux guides pour vous aider à mieux exporter ..... 3
- Un salon tout canadien vous attend dans les Îles ..... 4
- La Turquie organise des salons de matériel de défense ..... 5

**Marchés  
mondiaux**

## Ventes à mousser

Au deuxième rang mondial, après l'U.R.S.S., en ressources de mousse de sphaigne, le Canada en exporte vers plusieurs pays, notamment les É.-U., notre principal client qui en achète de 300 à 360 000 tonnes par an. Depuis 1980, Israël, l'Arabie saoudite et l'Égypte nous en achètent près de 1 500 à 5 000 tonnes par an. La mousse de sphaigne se vend autour de 195 \$ la tonne.

## Possibilités de ventes à l'échelle mondiale

**Égypte** — Une entreprise locale recherche une ligne de production de tubes de papier spiralés, d'une capacité de 60 à 70 tubes par minute. Le cahier des charges coûte 100 livres égyptiennes. Les soumissions doivent être présentées au plus tard le 22 septembre, dans deux enveloppes distinctes, l'une contenant un cautionnement de soumission de 20 000 \$ US. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire. Télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

**Égypte** — Le ministère égyptien de l'Agriculture recherche 46 000 tonnes de pommes de terre de semence de diverses variétés, en vue de la campagne agricole 1986-1987. Les soumissions doivent être présentées avant le 11 septembre. Les détails de l'appel d'offres sont expliqués dans une brochure que l'on peut se procurer au coût de 400 livres égyptiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire (voir ci-dessus).

**Grèce** — Une société grecque de télévision a lancé un appel d'offres à l'égard de tubes électroniques émetteurs et récepteurs aux caractéristiques conformes à ceux que fabriquent Eimac, Varian, Alto-Vuoto, RCA, Mo Valve, Marconi, Philips, Valvo, Siemens, Telefunken, Thomson et Sony. L'échéance pour les soumissions est le 30 septembre. L'ambassade peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 45 à 50 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization, qui avait lancé un appel d'offres en vue d'acquérir de l'équipement radiophonique, en a reporté l'échéance du 27 mai au 26 septembre. Notre mission peut communiquer le cahier des charges, à un coût de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes (voir ci-dessus).

**Grèce** — Notre mission peut transmettre aux sociétés canadiennes intéressées, à des frais de 55 à 60 \$ CDN, les documents complets d'un appel d'offres du ministère grec du Commerce. Il s'agit d'équipement industriel de forage, soit 20 couronnes de sondage de 101 mm garnies de diamants, 10 couronnes de sondage de 88 mm garnies de diamant, de type T, et 2 couronnes de carottage garnies de diamant. Les soumissions doivent être présentées avant le 11 septembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes (voir ci-dessus).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. a lancé un appel d'offres pour se procurer 166 tonnes d'hexaméthaphosphate de sodium anhydrique en poudre. L'échéance est le 23 septembre. Pour les frais et l'adresse, voir ci-dessus.

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority (H.C.A.A.) a lancé quatre appels d'offres. Le premier, qui arrive à échéance le 15 septembre, vise 250 rouleaux de papier enregistreur spécial pour les enregistreuses des radiobalises de la H.C.A.A. Le deuxième, pour le 18 septembre, porte sur un analyseur de circuits logiques et deux multimètres numériques portatifs d'atelier, avec des sondes spéciales pour mesurer la haute tension. Le troisième appel d'offres, arrivant à échéance le 23 septembre, vise un générateur modulaire et un générateur à hyperfréquences (de 0,4 à 1 300 MHz). Le dernier appel d'offres, pour le 24 septembre, vise l'acquisition d'un générateur d'impulsions de 10 Hz à 1 MHz et d'un compteur universel de 100 MHz avec un canal hautes fréquences pour mesurer les fréquences CW et PO jusqu'à 1 300 MHz. Pour les frais et l'adresse, voir ci-dessus.

projet, à Myszkow, vise la modernisation générale d'une usine de broyage et de préparation du bois. Ces projets pourraient exiger un financement extérieur et des transactions de contrepartie. Pour tous les détails, communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Télex: (code de destination 63) 813424, indicatif (813424 CAA PL).

**Suède** — La société suédoise des téléphones recherche 17 500 tonnes de divers types de papier léger, destiné à l'impression de catalogues téléphoniques, conformément à un appel d'offres lancé par la Televerket. Les fournisseurs éventuels pourraient avoir besoin d'un entrepôt ou d'un agent local. Pour plus de détails sur cet achat public régi par le GATT, communiquer avec l'ambassade du Canada à Stockholm (Suède). Télex: (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Turquie** — Le State Hydraulic Works cherche 10 arroseuses sur camion, avec grue Contourmatic, 200 véhicules de transport du personnel avec au moins 5 places assises, 85 voitures familiales avec au moins 8 places assises et 200 camionnettes spéciales. Les documents à l'égard des arroseuses peuvent être obtenus à un coût de 50 \$ US et les documents pour les autres véhicules, à des frais de 200 \$ US. Notre mission peut transmettre ces documents aux sociétés canadiennes, qui seront facturées plus tard par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Les soumissions doivent parvenir à cet organisme au plus tard le 30 septembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara (Turquie). Télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — L'office turc des approvisionnements agricoles cherche des soumissions pour une quantité importante d'engrais. Il s'agit de 240 000 tonnes métriques de nitrate d'ammonium de calcium en sac, avec une teneur en azote de 26 %, et de 60 000 tonnes métriques de sulfate d'ammonium en sac, avec une teneur en azote de 20,5 %. Notre mission à Ankara peut transmettre tous les documents de l'appel d'offres, à des frais de 100 \$ qui leur seront facturés par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada, au télex ci-dessus.

**Turquie** — Le ministère turc de l'Agriculture vient de lancer un appel d'offres pour obtenir une étude de gestion sur des activités de production et de distribution de semences et améliorer globalement le secteur agricole turc. Les sociétés canadiennes doivent d'abord établir leur admissibilité, en présentant d'ici le 15 septembre de la documentation sur l'expérience de leur entreprise et de leur personnel. La demande peut être transmise par l'entremise de l'ambassade du Canada à Ankara, au numéro de télex indiqué plus haut.

## Marchés mondiaux

**Hongrie** — La Banque nationale de Hongrie vient de lancer un appel d'offres à l'égard d'un projet d'exportation et de restructuration industrielle financé par la Banque mondiale. Ce projet de restructuration de l'industrie hongroise de l'huile végétale comporte des sous-projets exigeant de l'équipement et du matériel pour six usines établies de broyage de graines de tournesol, de colza et de soja. La capacité des usines s'établit entre 150 et 350 tonnes par jour. Les documents de l'appel d'offres peuvent être achetés au coût d'environ 220 \$ US, non remboursables. Communiquer directement avec M<sup>me</sup> Seps, Komplex, Hungarian Trading Co., H-1807, V1, Nepkoztarsasag Utja 10, Budapest. Télex: 22-5959. Il est également conseillé de communiquer avec B. Gyonor, de l'ambassade du Canada à Budapest. Télex: (code de destination 61) 224588 (CDA H).

**Jordanie** — La Jordanian Telecommunications Corp. désire se procurer, par appel d'offres flottant, de l'équipement de télécommunication varié, notamment 3 000 appareils téléphoniques à clavier, 400 cabines téléphoniques, 5 000 poteaux de téléphone enduits de créosote et des câbles qui seront suspendus ou enfouis. Pour plus de détails, communiquer avec l'ambassade du Canada, Amman (Jordanie). Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Pologne** — Notre mission a reçu de la Polimex-Cekop la documentation technique relative à deux projets d'usines de pâtes et papiers, d'une valeur globale de 85 millions de dollars U.S. La modernisation de l'usine de pâte d'Ostroleka portera sa capacité de 70 000 à 130 000 tonnes par an. Le second

## Bons tuyaux

### Service après-vente en Afrique

Il n'est pas facile de vendre sur le marché africain, en particulier de l'équipement lourd. Ceux qui y réussissent se rendent compte qu'assurer l'entretien et le service après-vente est encore plus difficile. Selon une société montréalaise, la SIMCAN (Société canadienne internationale de maintenance d'équipements Inc.), négliger l'acheteur après la vente initiale peut nuire énormément aux perspectives futures d'exportation. Pour remédier à ce problème, la société montréalaise a fondé une entreprise conjointe avec un partenaire camerounais spécialisé dans l'entretien du matériel lourd, créant ainsi une source locale de pièces de rechange et de service après-vente pour l'équipement canadien. Pour obtenir plus de détails sur les services de SIMCAN, téléphoner à M. Pierre Laferrière, au (514) 288-3933.

### Ligne directe GATT

Si vous voulez connaître les plus récentes notifications sur les règlements étrangers proposés, émises par le secrétariat du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), vous avez maintenant accès à une ligne téléphonique qui vous fournira ces renseignements. Le message enregistré, mis à jour chaque semaine, cite le produit, le pays, la date limite pour les observations, le numéro de notification TBT et indique la façon de commander. Pour le message en français, composer le (613) 238-1450; en anglais, le (613) 238-1501.

### Réunion de l'ACE à Calgary

La section Alberta de l'Association canadienne d'exportation (ACE) tiendra une réunion le 9 octobre au Palliser Hotel de Calgary. Les sujets de discussion comprendront les débouchés se rapportant aux pourparlers sur le libre-échange Canada-États-Unis, et comment réussir sur le marché chinois. Renseignements: M<sup>me</sup> Eve Mungin au (403) 268-3654.

## Le Canada au 6<sup>e</sup> rang

Un influent groupe privé de recherche économique a classé dans son rapport annuel le Canada au sixième rang de 31 pays, sur le plan de la compétitivité internationale.

Le Forum européen de management, de Genève, a souligné les progrès du Canada (11<sup>e</sup> il y a deux ans et 7<sup>e</sup> l'an dernier) dans une meilleure exploitation de son grand potentiel.

Dans ce septième palmarès annuel, le Japon a déclassé les États-Unis en première place, avec la Suisse au troisième rang, suivie de l'Allemagne de l'Ouest et du Danemark en quatrième et cinquième place respectivement.

L'étude du Forum, qui se fonde sur quelque 340 critères, compare la situation commerciale et concurrentielle des 22 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques et de 9 autres pays récemment industrialisés.

## À lire

### Nouveaux guides à l'exportation

L'exportateur novice tout comme le vétéran des problèmes d'expédition trouveront de précieux renseignements dans un nouveau répertoire que vient de publier le ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Le *Répertoire des courtiers en douane et des transitaires canadiens*, qui sera mis à jour régulièrement, informera également les expéditeurs des possibilités qu'offre l'industrie canadienne du transport des marchandises (elle possède un réseau mondial de bureaux et d'agents en mesure de livrer les produits de leurs clients partout dans le monde).

Sur les 226 entreprises répertoriées, plusieurs offrent des services spécialisés dans certaines régions du monde, s'occupent de produits particuliers ou proposent divers modes de transport afin d'expédier efficacement les produits.

D'autres sociétés offrent un éventail complet de services, y compris le courtage en douane pour faciliter la livraison directe de l'exportateur au client.

Cette publication de 172 pages se divise en 5 parties, soit le profil des sociétés, leurs bureaux canadiens, leurs bureaux et agents à l'étranger, leurs services, et les adresses.

On peut obtenir un exemplaire du répertoire au Centre des entreprises du MEIR à Ottawa ou à tout bureau régional du Ministère.

La publication *Short courses and Seminars* décrit dans le détail plus de 3 000 cours, colloques et ateliers de nature commerciale offerts par des instituts professionnels, universités et collèges au Canada. Les renseignements présentés dans les 54 catégories de colloques comprennent sujet, titres, nom des organisateurs, endroit, date et frais d'inscription. On peut se procurer ce guide (5 \$),

publié deux fois l'an, en communiquant avec la Development Publications Ltd., C.P. 84, Succ. A, Willowdale (Ont.) M2N 5S7. Tél.: (416) 636-2230.

Les sociétés canadiennes qui désirent avoir recours à une maison de commerce pour accroître leurs exportations trouveront une mine de renseignements dans le *Répertoire des membres 1986*, publié par le Conseil des maisons de commerce canadiennes. Ce répertoire de 55 pages décrit 41 maisons de commerce canadiennes accréditées. On y trouve leur nom, adresse, les secteurs d'intérêt et les pays vers lesquels ces maisons exportent. Publié en français et en anglais, on peut en obtenir un exemplaire en communiquant avec le Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9, tél.: (613) 238-8888; ou encore en composant le numéro d'Info-Export.

Les entreprises à la recherche de débouchés à l'exportation, en particulier en Amérique du Sud et dans les Antilles, auraient intérêt à consulter l'*International Export Opportunities Bulletin*. Cette publication bimensuelle trilingue (français, anglais et espagnol) présente à chaque numéro une moyenne de 200 possibilités à l'exportation. Les renseignements comprennent la description du produit recherché, le nom et l'adresse de la société, le nom de la personne responsable et les numéros de téléphone et de télex. Abonnement annuel: 118 \$. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Len J. Gerb, President, Artra Translations Inc., 2025 Sheppard Ave. East, Suite 1101, Willowdale, Ontario M2J 1V7. Tél.: (416) 492-0673.

## Un bureau commercial à Taiwan

Le marché prometteur de Taiwan devrait présenter de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens, avec l'ouverture, en octobre, d'un bureau commercial à Taïpeh.

Ce bureau, parrainé par la Chambre de commerce du Canada, vise à accroître les liens commerciaux entre le Canada et Taiwan, à fournir des renseignements, et à organiser des missions commerciales. Mieux encore, ces services seront offerts gratuitement.

Le Canada a rompu ses relations officielles et diplomatiques avec Taiwan en 1970, mais les gens d'affaires savent bien que les échanges commerciaux n'ont pas pris fin pour autant.

Selon l'Association canadienne d'exportation, le commerce bilatéral entre le Canada et Taiwan a dépassé 1,7 milliard de dollars l'an dernier, avec un déficit imposant pour le Canada.

Toutefois, l'Association souligne que la demande à l'importation de Taiwan a connu une hausse marquée depuis 1980, avec une croissance nominale annuelle de 8 %.

Le pays a besoin de matières brutes agri-

coles et industrielles, de matériel de transport et de télécommunications et de produits et de services dans les secteurs de la technologie de pointe, tous des besoins que les entreprises canadiennes peuvent combler.

L'an dernier, les exportations canadiennes à destination de Taiwan, d'une valeur de 430 millions de dollars, comportaient principalement du blé, des peaux, du cuivre, du charbon et de la pâte de bois.

Le nouveau bureau commercial à Taïpeh sera dirigé par M. Robert Kelly, ex-président d'Interimco Inc., une société de conseil et de commerce d'Ottawa.

## L'Ontario en Corée

Le gouvernement de l'Ontario vient de nommer un délégué commercial, M. Ray McCague, à Séoul, en Corée, pour accroître l'échange de technologie et de compétences au moyen d'entreprises conjointes et d'accords de licence. Le ministre ontarien du Commerce, M. Hugh O'Neill, espère que cette mesure contribuera à équilibrer les échanges, actuellement déficitaires pour l'Ontario.



Une autre de vendue! — Coiffé d'un chapeau, le président de la Sanden Machine Ltd., de Cambridge (Ont.), M. A.L. van der Sanden, montre la presse rotative offset à taille variable qu'il a vendue au salon DRUPA 86. De g.à.dr., l'ambassadeur du Canada à Bonn, M. D.S. McPhail; le ministre-conseiller à Bonn, M. R. Showman; et le consul général à Düsseldorf, M. J.A. Elliott.

## Le Canada fait bonne impression au plus important salon de l'imprimerie

Düsseldorf — La performance canadienne au salon DRUPA 86, en mai dernier, a fait bonne impression.

Sept entreprises canadiennes participaient au salon international du papier et de l'impression, tenu aux quatre ans dans cette métropole ouest-allemande.

Avec des ventes impressionnantes, soit 4 millions de dollars sur place et des commandes prévues de plus de 14 millions au cours de la prochaine année, les exposants canadiens étaient plus que satisfaits de leur participation, certains allant jusqu'à dire qu'il s'agissait du meilleur salon international auquel ils aient participé.

Reputé le plus important salon au monde pour le secteur de l'imprimerie et de la fabrication du papier, DRUPA a attiré cette année 1 500 exposants de 33 pays et près de 350 000 visiteurs provenant de 154 pays.

L'équipement canadien d'impression présenté au salon, allant du matériel pour la fabrication d'étiquettes et découpeuses-

rebobineuses, jusqu'aux presses en continue et de formulaires d'affaires et aux guillemettes à papier informatisées, a reçu une consécration internationale alors que les 7 participants canadiens recevaient un nombre record de 1 400 demandes de renseignements sérieuses, nommaient 19 agents et négociaient avec 32 autres.

Avec des ventes aux quatre coins du monde, tous les exposants canadiens, y compris ceux qui étaient présents pour la première fois, ont confirmé qu'il était essentiel d'aller à DRUPA pour percer sur la scène internationale.

Le Canada exporte plus de 70 % de sa production d'équipement d'impression.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Des ventes dans les voiles aux É.-U.

Seattle — Si le marché nautique américain vous intéresse, levez l'ancre vers le nord-ouest du Pacifique cet automne en vue de la saison 1987.

Le ministère des Affaires extérieures organise en effet le premier salon entièrement canadien des produits nautiques d'après-vente, le MARINE AFTERMARKET 87, qui aura lieu les 4 et 5 novembre prochains à la Shilshole Bay Marina de Seattle (Washington).

Seattle a été surnommée la capitale nautique du monde. Ce salon de l'après-vente sera également le premier jamais présenté dans cette ville.

Il y aura des produits pour les embarcations à voile et à moteur, en mer et en eau douce, de plaisance ou commerciales, notam-

ment du matériel électronique marin, des instruments, des moteurs, des générateurs, des accessoires, des pièces et des traitements protecteurs.

La plupart des produits seront exposés à l'intérieur, mais il sera possible d'obtenir quelques espaces sur le quai pour y effectuer des démonstrations sur l'eau et exposer des produits.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer sans délai (les places sont limitées) avec le bureau local du MEIR ou avec M. Albert Shott, au consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Seattle, Washington 98101-1286. Tél.: (206) 443-1777. Téléc.: 328762.

## Les Îles vous attendent

Bridgetown — Aimeriez-vous faire démarrer vos ventes dans les Antilles?

L'occasion vous en sera offerte cet hiver, lors d'un salon entièrement canadien des produits de l'automobile, de construction et de quincaillerie, qui aura lieu du 24 au 26 mars dans la capitale des Barbades.

Le volet automobile du salon, présenté au Dover Convention Centre de Bridgetown, sera axé sur les pièces et accessoires pour modèles japonais et sud-coréens, qui occupent quelque 80 % du marché local.

Les débouchés éventuels comprennent plusieurs projets importants de rénovation hôtelière et de construction résidentielle et d'école, qui exigeront des matériaux de construction et de la quincaillerie.

Les Barbades achètent également des fournitures hôtelières, notamment du linge de maison, des accessoires de bar et de cuisine et de l'ameublement.

Les organisateurs du salon s'attendent à un large public d'agents locaux, de distributeurs, de décideurs et d'acheteurs, non seulement des Barbades, mais également d'autres importants marchés antillais comme Antigua, la Grenade, Ste-Lucie, St-Martin, St. Kitts et St. Vincent.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Eveline Kelso, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5359; ou composer le numéro d'Info-Export.

## \$uccès appétissants

New York — Le Canada n'en était qu'à sa deuxième participation au New York Metro Food Show, mais les exposants comme les organisateurs s'entendent pour dire que cette présence a remporté un succès exceptionnel.

Ce salon tenu dans la métropole américaine connaît une croissance rapide, attirant plus tôt cette année près de 10 000 visiteurs.

D'après leurs rapports préliminaires, les six participants canadiens prévoient des ventes de plus d'un demi-million de dollars.

Cet événement a également donné aux entreprises canadiennes l'occasion de trouver des débouchés prometteurs et, plus important encore, de se faire connaître sur l'énorme marché des services alimentaires de New York, du New Jersey et du Connecticut.

Selon nos délégués commerciaux, ces trois États représentent à eux seuls un marché annuel de 13 milliards de dollars, ce qui offre d'immenses possibilités aux fournisseurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés aux É.-U., communiquer avec la Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou avec M. Richard Campanale, consulat général du Canada à New York, au (212) 589-2400, téléc.: 00126242 (DOMCAN NYK); ou encore composer le numéro d'Info-Export.

## Salons de défense turcs désarmants

**Turquie** — Les fabricants canadiens de matériel de défense qui songent à percer sur le marché turc de la défense récemment ouvert devraient envisager sérieusement de participer à trois salons commerciaux qui auront lieu bientôt dans ce pays.

MEDEX, l'exposition du matériel de défense du Moyen-Orient, est prévu à Istanbul du 26 au 30 novembre. Une exposition similaire sera tenue à Izmir du 27 mars au 4 avril 1987.

Le plus important de ces trois événements, IDEA 87, le salon international de l'avionique et du matériel de défense, aura lieu à Ankara, la capitale turque, du 27 avril au 1<sup>er</sup> mai 1987. C'est là que l'on attend le plus grand nombre d'exposants et de décideurs du secteur de la défense.

Le salon mettra en vedette de la technologie, des systèmes et du matériel de défense pour les forces terrestres, aériennes et navales.

Les systèmes de défense aérienne comprendront l'avionique, les ordinateurs, le matériel au sol, la technologie du laser, les groupes propulseurs, la reconnaissance radar, le matériel et les simulateurs de forma-



tion et les systèmes d'armement.

Le matériel terrestre ira du soutien en situation de combat et des véhicules de combat au matériel de détection et de communication, en passant par l'équipement logistique et les armements au sol.

En mer, il sera question de mines, d'électronique et d'instruments de navigation, de logistique navale, de navires, d'armement, de balises, de systèmes de propulsion, d'équipement de bord et de technologie sous-marine.

Les visiteurs attendus comprennent des attachés militaires, des acheteurs, des ingénieurs et des chercheurs de Turquie et du Moyen-Orient, d'Asie du Sud et d'Afrique du Nord et du Centre.

De plus, avec la création d'un fonds turc pour l'industrie de défense permettant un appui financier pour les achats et la création d'entreprises conjointes de matériel de défense, ce pays pourrait présenter d'intéressants débouchés commerciaux aux fabricants canadiens de matériel de défense.

Pour plus de détails sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec l'ambassade du Canada en Turquie, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara (Turquie). Câble: DOMCAN ANKARA. Téléx: (code de destination 607) 42369 (A/B 42369 DCAN TR).

## Un salon de gros millions

**Birmingham** — Le Canada, un leader mondial en communications et en télécommunications, a été à la hauteur de sa réputation à l'un des grands salons du secteur, tenu plus tôt cette année dans cette grande métropole britannique.

Les rapports préliminaires indiquent que COMMUNICATIONS 86, avec 400 exposants de 27 pays, dont 10 entreprises canadiennes, a attiré plus de 32 000 visiteurs au cours des quatre jours qu'a duré l'événement.

Les dix sociétés représentées au kiosque canadien (cinq autres exposaient seules) ont déclaré que le salon était pour elles un succès retentissant, avec des perspectives de ventes de 10 millions de dollars au cours de la prochaine année, une prévision qui pourrait facilement être dépassée.

Les participants canadiens ont également rapporté un nombre imposant de demandes de renseignements sérieuses à l'égard de leurs produits et de leurs compétences, qui ont suscité énormément d'intérêt auprès des visiteurs de partout dans le monde.

Autre témoignage de succès, la plupart de ces entreprises canadiennes prévoient nommer bientôt des agents et des distributeurs, tant sur le marché britannique qu'ailleurs.

Les produits et les services canadiens exposés comprenaient des centraux de télex et de données à la pointe de la technologie et des services de conseil, de génie, d'installation, de gestion de projet et formation en télécommunications.

Les participants canadiens présentaient également toute une gamme de matériel, notamment des générateurs de fréquence et des analyseurs audio pour les lignes de téléphone et de diffusion, des consoles à conversion numérique vidéo pour travail en

direct, des systèmes de contrôle à distance, des systèmes d'essai acoustique, du matériel informatique mobile, des ordinateurs à grande puissance, des systèmes de gestion des télécommunications et de l'équipement de saisie des données et de contrôle de supervision.

La participation canadienne à cet événement a d'ailleurs connu un tel succès que nos délégués commerciaux travaillent déjà en vue de la prochaine édition du salon, qui aura lieu en mai 1988 à Birmingham.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M<sup>me</sup> Liliانا Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou avec M. Tony Chernushenko, Direction du développement de la technologie (TTT), au 996-1930; ou encore composer le numéro d'Info-Export.



MM. Bill Hayes (au milieu) et Norman Wilson (à droite), de la Canadian Marconi Co., division Data Comm Products, de Kanata (Ont.), parlent affaires avec d'éventuels clients lors du salon anglais COMMUNICATIONS 86.

## Ça communique entre le Canada et la Corée du Sud

Suite à une mission commerciale en Corée du Sud au début de l'été, ce pays connaît et apprécie maintenant mieux les compétences canadiennes dans les secteurs de la communication des données et des instruments électroniques.

Tour semble en effet indiquer que la Corée est en voie de devenir un marché de plus en plus important pour ce genre de technologie et de compétences canadiennes, des liens plus étroits ne pouvant que stimuler ces possibilités.

L'an dernier, les échanges entre le Canada et la Corée ont atteint un total de 2,4 milliards de dollars, et l'on s'attend à une hausse de l'ordre de 10 % cette année.

Les statistiques révèlent par ailleurs que depuis 1975, les échanges entre le Canada et la Corée ont décuplé en valeur. Selon nos délégués, cette expansion extraordinaire fait de nos relations bilatérales l'un des liens les plus dynamiques entre le Canada et les pays en bordure du Pacifique.

Lors de la récente mission commerciale canadienne à Séoul, axée sur les instruments et la communication des données, certains des 11 participants canadiens ont réalisé des ventes sur place de 225 000 \$ et, qui plus est, ils prévoient recevoir au cours des 12 à 18 prochains mois des commandes de plus de 5 millions.

Selon les organisateurs de cette mission au ministère des Affaires extérieures, cette visite, motivée par le succès de missions précédentes, avait comme objectif d'explorer le potentiel d'une clientèle existante en vue de déterminer l'opportunité de trouver des représentants locaux et de stimuler les possibilités de ventes déjà identifiées.

D'après les organisateurs et les participants, la mission a atteint et même dépassé ses objectifs. En plus des ventes réalisées sur place et prévues pour les prochains mois, et de la nomination de trois agents, les entreprises canadiennes ont pu constater l'existence d'ouvertures sur le marché coréen qui pourraient éventuellement être mises à profit, on l'espère, par des sociétés canadiennes.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés coréens pour les entreprises canadiennes d'instruments électroniques et de communication des données, communiquer avec M. John Smirle, Direction du développement de la technologie (TTT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1908.

Pour des renseignements sur les missions et foires commerciales canado-coréennes, téléphoner à M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), au (613) 995-8649; ou appeler le centre Info-Export.

**EN BREF**

**Paris fait appel à Teron d'Ottawa**

C'est une société immobilière internationale d'Ottawa qui réalisera le plus important investissement jamais effectué par une entreprise canadienne à Paris. La Teron International financera un projet d'aménagement immobilier de 400 millions de dollars, qui sera réalisé par la société française Dumez. L'entreprise a également conclu avec la ville de Versailles un contrat de 70 millions de dollars en vue d'un projet d'aménagement et de reconstruction. Deux autres projets conjoints sont déjà à l'étude, en Guinée et en Grèce.

**Le génie canadien se hisse au sommet**

*(Suite de la première page.)*

trales hydro-électriques importantes partout dans le monde, dont la capacité totale représentée environ 70 000 MW.

La Salzgitter Consult, de la République fédérale d'Allemagne, participera également à l'étude avec des services spécialisés en irrigation et en développement agricole.

L'étude portera sur le barrage principal et la centrale hydro-électrique envisagés pour Chisapani, sur le fleuve Karnali du Népal, ainsi que sur les possibilités d'aménagement en amont. Le barrage de Chisapani serait l'un des plus élevés au monde et permettrait de produire de 3 500 à 4 000 MW.

Le gouvernement du Canada appuie activement la mise en valeur des ressources en eau et en énergie du Népal depuis 1978. Les trois sociétés canadiennes du consortium Himalayan Power consultants ont déjà fourni des services consultatifs à la Nepal Electricity Authority et à la Water and Energy Commission, créés par Népal dans le cadre du projet de mise en valeur des ressources en eau et en énergie parrainé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Le directeur général de Himalayan Power Consultants, M. Gavin Warnock, a précisé que le travail effectué pendant plusieurs années au Népal dans le cadre du contrat de l'ACDI a permis au consortium de démontrer ses compétences techniques sur ce marché, ce qui a été déterminant dans l'obtention du contrat de Chisapani.

L'étude de Chisapani sera terminée en 1988, après 27 mois de recherches sur place.

Un des premiers objectifs du projet vise le transfert de technologie et la formation d'ingénieurs népalais dans les compétences requises pour la mise au point de projets de cette envergure.

**Les É.-U. misent sur la qualité**

*(Suite de la première page.)*

proximité du marché facilite les contacts personnels et entre sociétés et permet de rester concurrentiel sur le plan des frais de transport et des délais de livraison.

Toutefois, malgré ces facteurs favorables, le guide avertit les exportateurs canadiens qu'ils devront déployer toutes leurs ressources de commercialisation pour faire accepter la conception et la qualité de leurs produits.

Parmi les débouchés les plus intéressants pour nombre d'exportateurs canadiens figurent les achats directs de la défense américaine et les contrats de sous-traitance avec l'industrie américaine dans ce secteur.

Le Canada est d'ailleurs favorisé par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, qui permettent l'importation en franchise du matériel de défense canadien, sans les restrictions du «Buy America Act».

Les acheteurs américains, par conséquent, évaluent les entreprises canadiennes en fonction des mêmes critères de prix-qualité-livraison qu'ils appliquent aux fournisseurs américains.

Selon le guide, tous les produits commercialisés de manière concurrentielle et à prix compétitif peuvent se vendre dans cette

région des États-Unis.

Mais les possibilités sont particulièrement intéressantes dans certains domaines comme le matériel électronique et de télécommunication, les produits de consommation, les vêtements, les meubles de foyer et de bureau, le poisson et les produits alimentaires, les produits d'hygiène et de santé, le matériel de transport, les embarcations de plaisance, le matériel sportif et de loisir, les machines, les œuvres d'art et l'artisanat et les exportations d'un tiers pays.

L'an dernier, les exportations canadiennes vers la région de New York ont atteint près de 14 milliards de dollars, ce qui représentait 16,6 % des exportations canadiennes à destination des États-Unis.

L'Ontario était au premier rang des provinces exportatrices (9 milliards), suivie du Québec (3 milliards), des provinces des Prairies (1 milliard), des provinces de l'Atlantique (484 millions) et la Colombie-Britannique (328 millions).

Pour se procurer un exemplaire du *Guide de l'exportateur canadien — États-Unis (New York)*, qui offre également des conseils sur les douanes, la livraison et l'expédition et de nombreuses adresses utiles, communiquer avec le service des publications d'Info-Export en composant sans frais le 1-800-267-8488.

**Assurances-risques pour exportateurs**

*(Suite de la première page.)*

règlera le sous-traitant qu'après avoir été lui-même payé par l'acheteur étranger.

Maintenant, l'assurance contre les risques à l'étranger protège le sous-traitant des pertes attribuables à un défaut de paiement pour des raisons commerciales ou politiques.

Les risques couverts sont l'insolvabilité de l'acheteur étranger, la résiliation du contrat d'exportation, l'annulation ou encore le non-renouvellement des licences d'importation ou d'exportation et même les risques de guerre, de révolution ou d'insurrection.

De plus, un avenant à la police protège le sous-traitant contre le non-paiement de l'acheteur étranger si l'exportateur ne s'acquitte pas de ses obligations.

Lorsque l'exportateur et le sous-traitant sont liés par un contrat inconditionnel, l'assurance-risques au pays protège le sous-traitant du risque de non-paiement de la part de l'exportateur, à condition que le sous-traitant n'ait pas failli à ses obligations.

Les risques couverts par cette police comprennent l'insolvabilité de l'exportateur, le défaut de l'exportateur d'effectuer un versement à la date prévue et la résiliation du contrat de sous-traitance par l'exportateur pour des raisons indépendantes de la volonté du sous-traitant.

Les sociétés canadiennes qui désirent en

savoir plus long sur ces nouvelles polices d'assurance peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E., à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary ou Vancouver.

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).**

**Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs (613) 995-7891.**

**Rédacteur: Don Wight (613) 995-8682.**

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.**

**Télex: 053-3745 (BTCE). Indicatif: External Ott.**

**Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.**

ISSN 0823-3349

**Canada**

# Canadexport



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 13

LE 2 SEPTEMBRE 1986

## N.Y. offre un marché de plusieurs milliards

Un marché qui compte des millions de gens dépensant des milliards de dollars, et où la proximité et l'image de marque jouent un rôle important, offre des possibilités énormes.

Pour les exportateurs canadiens, ce marché de rêve existe: il s'agit de celui de la région de New York, comprenant le Connecticut et des parties du New Jersey, avec une population supérieure à celle de tout le Canada.

Selon le plus récent d'une série de guides à l'exportation publiés par le minist-

### La S.E.E. va protéger les sous-traitants

Les sous-traitants canadiens qui participent à des opérations appuyées par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) peuvent maintenant se protéger des risques commerciaux et politiques grâce à deux nouvelles polices d'assurance que vient de lancer la Société.

La S.E.E. souligne que l'an dernier, plus de 1 000 entreprises canadiennes ont effectué des travaux de sous-traitance d'une valeur de 770 millions de dollars dans le cadre de transactions appuyées par la S.E.E.

Ces nouvelles polices d'assurance, l'Assurance-opération individuelle pour les sous-traitants (risques à l'étranger et risques au pays), couvrent jusqu'à 90 % des pertes éventuelles du sous-traitant.

Comme le précise la S.E.E., un contrat conditionnel entre un exportateur et un sous-traitant stipule que l'exportateur ne

(Voir page 6: Assurances.)

### Le Canada 'franchit' le barrage au Népal

Malgré une vive concurrence internationale, un consortium canadien a réussi à décrocher l'important contrat de l'étude de faisabilité de 14 millions de dollars à l'égard

### Ventes à mousser

Au deuxième rang mondial, après l'U.R.S.S., en ressources de mousse de sphaigne, le Canada en exporte vers plusieurs pays, notamment les É.-U., notre principal client qui en achète de 300 à 360 000 tonnes par an. Depuis 1980, Israël, l'Arabie saoudite et l'Égypte nous en achètent près de 1 500 à 5 000 tonnes par an. La mousse de sphaigne se vend autour de 195 \$ la tonne.

ère des Affaires extérieures, l'État de New York est le centre industriel et commercial des États-Unis, au cœur même du plus imposant et du plus riche marché du monde, tant pour les produits industriels que pour ceux de consommation. Il s'agit également du plus vaste marché à proximité de la majorité des exportateurs canadiens.

D'ailleurs, selon nos délégués commerciaux, ce marché est si vaste qu'il est à peu près impossible de dresser une liste de tous les produits et services qui peuvent y être acceptés.

Mais là comme ailleurs, les principaux critères des acheteurs sont la qualité, des prix concurrentiels, le respect des délais de livraison et, le cas échéant, le service après-vente.

Selon le guide, l'image que l'on se fait du Canada aux États-Unis peut aider nos exportateurs.

Souvent, pour les entreprises américaines, le Canada n'est pas un pays «étranger» et par conséquent, elles achètent et paient la marchandise canadienne par leurs services d'achats au pays. La

(Voir page 6: Les É.-U.)

## Les comités de consultations

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a annoncé la composition des 15 Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (G.C.S.C.E.).

M<sup>me</sup> Carney a précisé que le processus de sélection des 278 membres s'est fait en consultation et en coopération étroite avec divers groupes et associations de commerce à l'échelle nationale, avec les provinces et avec les syndicats.

Les 15 Groupes font partie d'une structure de comités consultatifs qui permettra au gouvernement et au secteur privé d'échanger directement conseils et informations sur les questions liées au commerce extérieur. Ces comités ont le mandat de défendre les enjeux sectoriels dans tous les dossiers commerciaux.

Le travail des G.C.S.C.E. complète celui du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) de 39 membres, mis sur pied plus tôt cette année par le prédécesseur de M<sup>me</sup> Carney, M. James

Kelleher. Le C.C.C.E., présidé par M. Walter Light, s'occupe des grands dossiers nationaux touchant l'accès aux marchés internationaux et la commercialisation.

Les quinze G.C.S.C.E., dont les présidents ont été annoncés en mai dernier, représentent les secteurs suivants: produits agricoles, aliments et boissons; poisson et produits du poisson; minéraux et métaux; produits et services énergétiques; produits chimiques et pétrochimiques; produits forestiers; matériel industriel, maritime et ferroviaire; production automobile et aérospatiale; textile, chaussure et cuir; vêtement et fourrure; biens de consommation et articles ménagers; matériel et services de communication et d'informatique; services financiers; services généraux; industries artistiques et culturelles.

On peut se procurer une liste des membres des G.C.S.C.E. auprès d'Info-Export, en composant sans frais le 1-800-267-8376.

### DANS CE NUMÉRO:

- Les marchés étrangers offrent des possibilités de ventes à l'échelle mondiale ..... 2
- Voici de nouveaux guides pour vous aider à mieux exporter ..... 3
- Un salon tout canadien vous attend dans les Îles ..... 4
- La Turquie organise des salons de matériel de défense ..... 5

Marchés  
mondiaux

du projet mixte, de plusieurs milliards, de barrage et de centrale hydro-électrique de Karnali (Chisapani), au Népal.

Le ministère des Ressources hydrauliques du Népal a récemment signé ce contrat avec la Himalayan Power Consultants, un consortium de sociétés internationales de génie-conseil dirigé par Acres International Ltd. de Toronto.

Les partenaires de Acres sont le Groupe SNC et The Shawinigan Engineering Company, de Montréal, et la Ebasco Overseas Corp., de New York.

Ces quatre entreprises ont à leur crédit les travaux d'ingénierie de plus de 260 cen-

(Voir page 6: Le génie.)

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):

1-800-267-8376

## Possibilités de ventes à l'échelle mondiale

**Égypte** — Une entreprise locale recherche une ligne de production de tubes de papier spiralés, d'une capacité de 60 à 70 tubes par minute. Le cahier des charges coûte 100 livres égyptiennes. Les soumissions doivent être présentées au plus tard le 22 septembre, dans deux enveloppes distinctes, l'une contenant un cautionnement de soumission de 20 000 \$ US. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire. Télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

**Égypte** — Le ministère égyptien de l'Agriculture recherche 46 000 tonnes de pommes de terre de semence de diverses variétés, en vue de la campagne agricole 1986-1987. Les soumissions doivent être présentées avant le 11 septembre. Les détails de l'appel d'offres sont expliqués dans une brochure que l'on peut se procurer au coût de 400 livres égyptiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire (voir ci-dessus).

**Grèce** — Une société grecque de télévision a lancé un appel d'offres à l'égard de tubes électroniques émetteurs et récepteurs aux caractéristiques conformes à ceux que fabriquent Eimac, Varian, Alto-Vuoto, RCA, Mo Valve, Marconi, Philips, Valvo, Siemens, Telefunken, Thomson et Sony. L'échéance pour les soumissions est le 30 septembre. L'ambassade peut transmettre les documents de l'appel d'offres aux sociétés canadiennes, à des frais de 45 à 50 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes. Télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization, qui avait lancé un appel d'offres en vue d'acquiescer de l'équipement radiophonique, en a reporté l'échéance du 27 mai au 26 septembre. Notre mission peut communiquer le cahier des charges, à un coût de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes (voir ci-dessus).

**Grèce** — Notre mission peut transmettre aux sociétés canadiennes intéressées, à des frais de 55 à 60 \$ CDN, les documents complets d'un appel d'offres du ministère grec du Commerce. Il s'agit d'équipement industriel de forage, soit 20 couronnes de sondage de 101 mm garnies de diamants, 10 couronnes de sondage de 86 mm garnies de diamant, de type T, et 2 couronnes de carottage garnies de diamant. Les soumissions doivent être présentées avant le 11 septembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes (voir ci-dessus).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. a lancé un appel d'offres pour se procurer 166 tonnes d'hexaméthaphosphate de sodium anhydrique en poudre. L'échéance est le 23 septembre. Pour les frais et l'adresse, voir ci-dessus.

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority (H.C.A.A.) a lancé quatre appels d'offres. Le premier, qui arrive à échéance le 15 septembre, vise 250 rouleaux de papier enregistreur spécial pour les enregistreuses des radiobalises de la H.C.A.A. Le deuxième, pour le 18 septembre, porte sur un analyseur de circuits logiques et deux multimètres numériques portatifs d'atelier, avec des sondes spéciales pour mesurer la haute tension. Le troisième appel d'offres, arrivant à échéance le 23 septembre, vise un générateur modulaire et un générateur à hyperfréquences (de 0,4 à 1 300 MHz). Le dernier appel d'offres, pour le 24 septembre, vise l'acquisition d'un générateur d'impulsions de 10 Hz à 1 MHz et d'un compteur universel de 100 MHz avec un canal hautes fréquences pour mesurer les fréquences CW et PO jusqu'à 1 300 MHz. Pour les frais et l'adresse, voir ci-dessus.

### Marchés mondiaux

**Hongrie** — La Banque nationale de Hongrie vient de lancer un appel d'offres à l'égard d'un projet d'exportation et de restructuration industrielle financé par la Banque mondiale. Ce projet de restructuration de l'industrie hongroise de l'huile végétale comporte des sous-projets exigeant de l'équipement et du matériel pour six usines établies de broyage de graines de tournesol, de colza et de soja. La capacité des usines s'établit entre 150 et 350 tonnes par jour. Les documents de l'appel d'offres peuvent être achetés au coût d'environ 220 \$ US, non remboursables. Communiquer directement avec M<sup>me</sup> Seprus, Komplex, Hungarian Trading Co., H-1807, V1, Nekoztarsasag Utja 10, Budapest. Télex: 22-5959. Il est également conseillé de communiquer avec B. Gyonor, de l'ambassade du Canada à Budapest. Télex: (code de destination 61) 224588 (CDA H).

**Jordanie** — La Jordanian Telecommunications Corp. désire se procurer, par appel d'offres flottant, de l'équipement de télécommunication varié, notamment 3 000 appareils téléphoniques à clavier, 400 cabines téléphoniques, 5 000 poteaux de téléphone enduits de créosote et des câbles qui seront suspendus ou enfouis. Pour plus de détails, communiquer avec l'ambassade du Canada, Amman (Jordanie). Télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Pologne** — Notre mission a reçu de la Polimex-Cekopla documentation technique relative à deux projets d'usines de pâtes et papiers, d'une valeur globale de 85 millions de dollars U.S. La modernisation de l'usine de pâte d'Ostroleka portera sa capacité de 70 000 à 130 000 tonnes par an. Le second

projet, à Myszkow, vise la modernisation générale d'une usine de broyage et de préparation du bois. Ces projets pourraient exiger un financement extérieur et des transactions de contrepartie. Pour tous les détails, communiquer avec l'ambassade du Canada à Varsovie, Pologne. Télex: (code de destination 63) 813424, indicatif (813424 CAA PL).

**Suède** — La société suédoise des téléphones recherche 17 500 tonnes de divers types de papier léger, destiné à l'impression de catalogues téléphoniques, conformément à un appel d'offres lancé par la Televerket. Les fournisseurs éventuels pourraient avoir besoin d'un entrepôt ou d'un agent local. Pour plus de détails sur cet achat public régi par le GATT, communiquer avec l'ambassade du Canada à Stockholm (Suède). Télex: (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Turquie** — Le State Hydraulic Works cherche 10 arroseuses sur camion, avec grue Con-tourmatic, 200 véhicules de transport du personnel avec au moins 5 places assises, 85 voitures familiales avec au moins 8 places assises et 200 camionnettes spéciales. Les documents à l'égard des arroseuses peuvent être obtenus à un coût de 50 \$ US et les documents pour les autres véhicules, à des frais de 200 \$ US. Notre mission peut transmettre ces documents aux sociétés canadiennes, qui seront facturées plus tard par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Les soumissions doivent parvenir à cet organisme au plus tard le 30 septembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara (Turquie). Télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — L'office turc des approvisionnements agricoles cherche des soumissions pour une quantité importante d'engrais. Il s'agit de 240 000 tonnes métriques de nitrate d'ammonium de calcium en sac, avec une teneur en azote de 26 %, et de 60 000 tonnes métriques de sulfate d'ammonium en sac, avec une teneur en azote de 20,5 %. Notre mission à Ankara peut transmettre tous les documents de l'appel d'offres, à des frais de 100 \$ qui leur seront facturés par l'entremise du ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada, au télex ci-dessus.

**Turquie** — Le ministère turc de l'Agriculture vient de lancer un appel d'offres pour obtenir une étude de gestion sur des activités de production et de distribution de semences et améliorer globalement le secteur agricole turc. Les sociétés canadiennes doivent d'abord établir leur admissibilité, en présentant d'ici le 15 septembre de la documentation sur l'expérience de leur entreprise et de leur personnel. La demande peut être transmise par l'entremise de l'ambassade du Canada à Ankara, au numéro de télex indiqué plus haut.



## Bons tuyaux

### Service après-vente en Afrique

Il n'est pas facile de vendre sur le marché africain, en particulier de l'équipement lourd. Ceux qui y réussissent se rendent compte qu'assurer l'entretien et le service après-vente est encore plus difficile. Selon une société montréalaise, la SIMCAN (Société canadienne internationale de maintenance d'équipements Inc.), négliger l'acheteur après la vente initiale peut nuire énormément aux perspectives futures d'exportation. Pour remédier à ce problème, la société montréalaise a fondé une entreprise conjointe avec un partenaire camerounais spécialisé dans l'entretien du matériel lourd, créant ainsi une source locale de pièces de rechange et de service après-vente pour l'équipement canadien. Pour obtenir plus de détails sur les services de SIMCAN, téléphoner à M. Pierre Laferrière, au (514) 288-3933.

### Ligne directe GATT

Si vous voulez connaître les plus récentes notifications sur les règlements étrangers proposés, émises par le secrétariat du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), vous avez maintenant accès à une ligne téléphonique qui vous fournira ces renseignements. Le message enregistré, mis à jour chaque semaine, cite le produit, le pays, la date limite pour les observations, le numéro de notification TBT et indique la façon de commander. Pour le message en français, composer le (613) 238-1450; en anglais, le (613) 238-1501.

### Réunion de l'ACE à Calgary

La section Alberta de l'Association canadienne d'exportation (ACE) tiendra une réunion le 9 octobre au Palliser Hotel de Calgary. Les sujets de discussion comprendront les débouchés se rapportant aux pourparlers sur le libre-échange Canada-États-Unis, et comment réussir sur le marché chinois. Renseignements: M<sup>me</sup> Eve Mungin au (403) 268-3654.

## Le Canada au 6<sup>e</sup> rang

Un influent groupe privé de recherche économique a classé dans son rapport annuel le Canada au sixième rang de 31 pays, sur le plan de la compétitivité internationale.

Le Forum européen de management, de Genève, a souligné les progrès du Canada (11<sup>e</sup> il y a deux ans et 7<sup>e</sup> l'an dernier) dans une meilleure exploitation de son grand potentiel.

Dans ce septième palmarès annuel, le Japon a déclassé les États-Unis en première place, avec la Suisse au troisième rang, suivie de l'Allemagne de l'Ouest et du Danemark en quatrième et cinquième place respectivement.

L'étude du Forum, qui se fonde sur quelque 340 critères, compare la situation commerciale et concurrentielle des 22 pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques et de 9 autres pays récemment industrialisés.

## À lire

### Nouveaux guides à l'exportation

L'exportateur novice tout comme le vétéran des problèmes d'expédition trouveront de précieux renseignements dans un nouveau répertoire que vient de publier le ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Le *Répertoire des courtiers en douane et des transitaires canadiens*, qui sera mis à jour régulièrement, informera également les expéditeurs des possibilités qu'offre l'industrie canadienne du transport des marchandises (elle possède un réseau mondial de bureaux et d'agents en mesure de livrer les produits de leurs clients partout dans le monde).

Sur les 226 entreprises répertoriées, plusieurs offrent des services spécialisés dans certaines régions du monde, s'occupent de produits particuliers ou proposent divers modes de transport afin d'expédier efficacement les produits.

D'autres sociétés offrent un éventail complet de services, y compris le courtage en douane pour faciliter la livraison directe de l'exportateur au client.

Cette publication de 172 pages se divise en 5 parties, soit le profil des sociétés, leurs bureaux canadiens, leurs bureaux et agents à l'étranger, leurs services, et les adresses.

On peut obtenir un exemplaire du répertoire au Centre des entreprises du MEIR à Ottawa ou à tout bureau régional du Ministère.

La publication *Short courses and Seminars* décrit dans le détail plus de 3 000 cours, colloques et ateliers de nature commerciale offerts par des instituts professionnels, universités et collèges au Canada. Les renseignements présentés dans les 54 catégories de colloques comprennent sujet, titres, nom des organisateurs, endroit, date et frais d'inscription. On peut se procurer ce guide (5 \$),

## Un bureau commercial à Taiwan

Le marché prometteur de Taiwan devrait présenter de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens, avec l'ouverture, en octobre, d'un bureau commercial à Taïpeh.

Ce bureau, parrainé par la Chambre de commerce du Canada, vise à accroître les liens commerciaux entre le Canada et Taiwan, à fournir des renseignements, et à organiser des missions commerciales. Mieux encore, ces services seront offerts gratuitement.

Le Canada a rompu ses relations officielles et diplomatiques avec Taiwan en 1970, mais les gens d'affaires savent bien que les échanges commerciaux n'ont pas pris fin pour autant.

Selon l'Association canadienne d'exportation, le commerce bilatéral entre le Canada et Taiwan a dépassé 1,7 milliard de dollars l'an dernier, avec un déficit imposant pour le Canada.

Toutefois, l'Association souligne que la demande à l'importation de Taiwan a connu une hausse marquée depuis 1980, avec une croissance nominale annuelle de 8 %.

Le pays a besoin de matières brutes agri-

publié deux fois l'an, en communiquant avec la Development Publications Ltd., C.P. 84, Succ. A, Willowdale (Ont.) M2N 5S7. Tél.: (416) 636-2230.

Les sociétés canadiennes qui désirent avoir recours à une maison de commerce pour accroître leurs exportations trouveront une mine de renseignements dans le *Répertoire des membres 1986*, publié par le Conseil des maisons de commerce canadiennes. Ce répertoire de 55 pages décrit 41 maisons de commerce canadiennes accréditées. On y trouve leur nom, adresse, les secteurs d'intérêt et les pays vers lesquels ces maisons exportent. Publié en français et en anglais, on peut en obtenir un exemplaire en communiquant avec le Conseil des maisons de commerce canadiennes, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9, tél.: (613) 238-8888; ou encore en composant le numéro d'Info-Export.

Les entreprises à la recherche de débouchés à l'exportation, en particulier en Amérique du Sud et dans les Antilles, auraient intérêt à consulter l'*International Export Opportunities Bulletin*. Cette publication bimensuelle trilingue (français, anglais et espagnol) présente à chaque numéro une moyenne de 200 possibilités à l'exportation. Les renseignements comprennent la description du produit recherché, le nom et l'adresse de la société, le nom de la personne responsable et les numéros de téléphone et de télex. Abonnement annuel: 118 \$. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Len J. Gerb, President, Artra Translations Inc., 2025 Sheppard Ave. East, Suite 1101, Willowdale, Ontario M2J 1V7. Tél.: (416) 492-0673.

coles et industrielles, de matériel de transport et de télécommunications et de produits et de services dans les secteurs de la technologie de pointe, tous des besoins que les entreprises canadiennes peuvent combler.

L'an dernier, les exportations canadiennes à destination de Taiwan, d'une valeur de 430 millions de dollars, comportaient principalement du blé, des peaux, du cuivre, du charbon et de la pâte de bois.

Le nouveau bureau commercial à Taïpeh sera dirigé par M. Robert Kelly, ex-président d'Interimco Inc., une société de conseil et de commerce d'Ottawa.

## L'Ontario en Corée

Le gouvernement de l'Ontario vient de nommer un délégué commercial, M. Ray McCague, à Séoul, en Corée, pour accroître l'échange de technologie et de compétences au moyen d'entreprises conjointes et d'accords de licence. Le ministre ontarien du Commerce, M. Hugh O'Neill, espère que cette mesure contribuera à équilibrer les échanges, actuellement déficitaires pour l'Ontario.



Une autre de venduel — Coiffé d'un chapeau, le président de la Sanden Machine Ltd., de Cambridge (Ont.), M. A.L. van der Sanden, montre la presse rotative offset à taille variable qu'il a vendue au salon DRUPA 86. De g. à dr., l'ambassadeur du Canada à Bonn, M. D.S. McPhail; le ministre-conseiller à Bonn, M. R. Showman; et le consul général à Düsseldorf, M. J.A. Elliott.

## Le Canada fait bonne impression au plus important salon de l'imprimerie

Düsseldorf — La performance canadienne au salon DRUPA 86, en mai dernier, a fait bonne impression.

Sept entreprises canadiennes participaient au salon international du papier et de l'impression, tenu aux quatre ans dans cette métropole ouest-allemande.

Avec des ventes impressionnantes, soit 4 millions de dollars sur place et des commandes prévues de plus de 14 millions au cours de la prochaine année, les exposants canadiens étaient plus que satisfaits de leur participation, certains allant jusqu'à dire qu'il s'agissait du meilleur salon international auquel ils aient participé.

Réputé le plus important salon au monde pour le secteur de l'imprimerie et de la fabrication du papier, DRUPA a attiré cette année 1 500 exposants de 33 pays et près de 350 000 visiteurs provenant de 154 pays.

L'équipement canadien d'impression présenté au salon, allant du matériel pour la fabrication d'étiquettes et découpeuses-

rebobineuses, jusqu'aux presses en continue et de formulaires d'affaires et aux guillemettes à papier informatisées, a reçu une consécration internationale alors que les 7 participants canadiens recevaient un nombre record de 1 400 demandes de renseignements sérieuses, nommaient 19 agents et négociaient avec 32 autres.

Avec des ventes aux quatre coins du monde, tous les exposants canadiens, y compris ceux qui étaient présents pour la première fois, ont confirmé qu'il était essentiel d'aller à DRUPA pour percer sur la scène internationale.

Le Canada exporte plus de 70 % de sa production d'équipement d'impression.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M. Helmut Schroeter, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou composer le numéro du centre Info-Export.

## Des ventes dans les voiles aux É.-U.

Seattle — Si le marché nautique américain vous intéresse, levez l'ancre vers le nord-ouest du Pacifique cet automne en vue de la saison 1987.

Le ministère des Affaires extérieures organise en effet le premier salon entièrement canadien des produits nautiques d'après-vente, le MARINE AFTERMARKET 87, qui aura lieu les 4 et 5 novembre prochains à la Shilshole Bay Marina de Seattle (Washington).

Seattle a été surnommée la capitale nautique du monde. Ce salon de l'après-vente sera également le premier jamais présenté dans cette ville.

Il y aura des produits pour les embarcations à voile et à moteur, en mer et en eau douce, de plaisance ou commerciales, notam-

ment du matériel électronique marin, des instruments, des moteurs, des générateurs, des accessoires, des pièces et des traitements protecteurs.

La plupart des produits seront exposés à l'intérieur, mais il sera possible d'obtenir quelques espaces sur le quai pour y effectuer des démonstrations sur l'eau et exposer des produits.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer sans délai (les places sont limitées) avec le bureau local du MEIR ou avec M. Albert Shott, au consulat général du Canada, 412 Plaza 600, Seattle, Washington 98101-1286. Tél.: (206) 443-1777. Téléx: 328762.

## Les Îles vous attendent

Bridgetown — Aimeriez-vous faire démarrer vos ventes dans les Antilles?

L'occasion vous en sera offerte cet hiver, lors d'un salon entièrement canadien des produits de l'automobile, de construction et de quincaillerie, qui aura lieu du 24 au 26 mars dans la capitale des Barbades.

Le volet automobile du salon, présenté au Dover Convention Centre de Bridgetown, sera axé sur les pièces et accessoires pour modèles japonais et sud-coréens, qui occupent quelque 80 % du marché local.

Les débouchés éventuels comprennent plusieurs projets importants de rénovation hôtelière et de construction résidentielle et d'école, qui exigeront des matériaux de construction et de la quincaillerie.

Les Barbades achètent également des fournitures hôtelières, notamment du linge de maison, des accessoires de bar et de cuisine et de l'ameublement.

Les organisateurs du salon s'attendent à un large public d'agents locaux, de distributeurs, de décideurs et d'acheteurs, non seulement des Barbades, mais également d'autres importants marchés antillais comme Antigua, la Grenade, Ste-Lucie, St-Martin, St. Kitts et St. Vincent.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Eveline Kelso, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5359; ou composer le numéro d'Info-Export.

## Succès appétissants

New York — Le Canada n'en était qu'à sa deuxième participation au New York Metro Food Show, mais les exposants comme les organisateurs s'entendent pour dire que cette présence a remporté un succès exceptionnel.

Ce salon tenu dans la métropole américaine connaît une croissance rapide, attirant plus tôt cette année près de 10 000 visiteurs.

D'après leurs rapports préliminaires, les six participants canadiens prévoient des ventes de plus d'un demi-million de dollars.

Cet événement a également donné aux entreprises canadiennes l'occasion de trouver des débouchés prometteurs et, plus important encore, de se faire connaître sur l'énorme marché des services alimentaires de New York, du New Jersey et du Connecticut.

Selon nos délégués commerciaux, ces trois États représentent à eux seuls un marché annuel de 13 milliards de dollars, ce qui offre d'immenses possibilités aux fournisseurs canadiens.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés aux É.-U., communiquer avec la Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-5911; ou avec M. Richard Campanale, consulat général du Canada à New York, au (212) 589-2400, téléx: 00126242 (DOMCAN NYK); ou encore composer le numéro d'Info-Export.

## Salons de défense turcs désarmants

**Turquie** — Les fabricants canadiens de matériel de défense qui songent à percer sur le marché turc de la défense récemment ouvert devraient envisager sérieusement de participer à trois salons commerciaux qui auront lieu bientôt dans ce pays.

MEDEX, l'exposition du matériel de défense du Moyen-Orient, est prévu à Istanbul du 26 au 30 novembre. Une exposition similaire sera tenue à Izmir du 27 mars au 4 avril 1987.

Le plus important de ces trois événements, IDEA 87, le salon international de l'avionique et du matériel de défense, aura lieu à Ankara, la capitale turque, du 27 avril au 1<sup>er</sup> mai 1987. C'est là que l'on attend le plus grand nombre d'exposants et de décideurs du secteur de la défense.

Le salon mettra en vedette de la technologie, des systèmes et du matériel de défense pour les forces terrestres, aériennes et navales.

Les systèmes de défense aérienne comprendront l'avionique, les ordinateurs, le matériel au sol, la technologie du laser, les groupes propulseurs, la reconnaissance radar, le matériel et les simulateurs de forma-



tion et les systèmes d'armement.

Le matériel terrestre ira du soutien en situation de combat et des véhicules de combat au matériel de détection et de communication, en passant par l'équipement logistique et les armements au sol.

En mer, il sera question de mines, d'électronique et d'instruments de navigation, de logistique navale, de navires, d'armement, de balises, de systèmes de propulsion, d'équipement de bord et de technologie sous-marine.

Les visiteurs attendus comprennent des attachés militaires, des acheteurs, des ingénieurs et des chercheurs de Turquie et du Moyen-Orient, d'Asie du Sud et d'Afrique du Nord et du Centre.

De plus, avec la création d'un fonds turc pour l'industrie de défense permettant un appui financier pour les achats et la création d'entreprises conjointes de matériel de défense, ce pays pourrait présenter d'intéressants débouchés commerciaux aux fabricants canadiens de matériel de défense.

Pour plus de détails sur les salons ou la façon d'y participer, communiquer avec l'ambassade du Canada en Turquie, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara (Turquie). Câble: DOMCAN ANKARA. Téléc: (code de destination 607) 42369 (A/B 42369 DCAN TR).

## Un salon de gros millions

**Birmingham** — Le Canada, un leader mondial en communications et en télécommunications, a été à la hauteur de sa réputation à l'un des grands salons du secteur, tenu plus tôt cette année dans cette grande métropole britannique.

Les rapports préliminaires indiquent que COMMUNICATIONS 86, avec 400 exposants de 27 pays, dont 10 entreprises canadiennes, a attiré plus de 32 000 visiteurs au cours des quatre jours qu'a duré l'événement.

Les dix sociétés représentées au kiosque canadien (cinq autres exposaient seules) ont déclaré que le salon était pour elles un succès retentissant, avec des perspectives de ventes de 10 millions de dollars au cours de la prochaine année, une prévision qui pourrait facilement être dépassée.

Les participants canadiens ont également rapporté un nombre imposant de demandes de renseignements sérieuses à l'égard de leurs produits et de leurs compétences, qui ont suscité énormément d'intérêt auprès de visiteurs de partout dans le monde.

Autre témoignage de succès, la plupart de ces entreprises canadiennes prévoient nommer bientôt des agents et des distributeurs, tant sur le marché britannique qu'ailleurs.

Les produits et les services canadiens exposés comprenaient des centraux de télex et de données à la pointe de la technologie et des services de conseil, de génie, d'installation, de gestion de projet et formation en télécommunications.

Les participants canadiens présentaient également toute une gamme de matériel, notamment des générateurs de fréquence et des analyseurs audio pour les lignes de téléphone et de diffusion, des consoles à conversion numérique vidéo pour travail en

direct, des systèmes de contrôle à distance, des systèmes d'essai acoustique, du matériel informatique mobile, des ordinateurs à grande puissance, des systèmes de gestion des télécommunications et de l'équipement de saisie des données et de contrôle de supervision.

La participation canadienne à cet événement a d'ailleurs connu un tel succès que nos délégués commerciaux travaillent déjà en vue de la prochaine édition du salon, qui aura lieu en mai 1988 à Birmingham.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M<sup>me</sup> Liliana Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou avec M. Tony Chernushenko, Direction du développement de la technologie (TTT), au 996-1930; ou encore composer le numéro d'Info-Export.



MM. Bill Hayes (au milieu) et Norman Wilson (à droite), de la Canadian Marconi Co., division Data Comm Products, de Kanata (Ont.), parlent affaires avec d'éventuels clients lors du salon anglais COMMUNICATIONS 86.

## Ça communique entre le Canada et la Corée du Sud

Suite à une mission commerciale en Corée du Sud au début de l'été, ce pays connaît et apprécie maintenant mieux les compétences canadiennes dans les secteurs de la communication des données et des instruments électroniques.

Tour semble en effet indiquer que la Corée est en voie de devenir un marché de plus en plus important pour ce genre de technologie et de compétences canadiennes, des liens plus étroits ne pouvant que stimuler ces possibilités.

L'an dernier, les échanges entre le Canada et la Corée ont atteint un total de 2,4 milliards de dollars, et l'on s'attend à une hausse de l'ordre de 10 % cette année.

Les statistiques révèlent par ailleurs que depuis 1975, les échanges entre le Canada et la Corée ont décuplé en valeur. Selon nos délégués, cette expansion extraordinaire fait de nos relations bilatérales l'un des liens les plus dynamiques entre le Canada et les pays en bordure du Pacifique.

Lors de la récente mission commerciale canadienne à Séoul, axée sur les instruments et la communication des données, certains des 11 participants canadiens ont réalisé des ventes sur place de 225 000 \$ et, qui plus est, ils prévoient recevoir au cours des 12 à 18 prochains mois des commandes de plus de 5 millions.

Selon les organisateurs de cette mission au ministère des Affaires extérieures, cette visite, motivée par le succès de missions précédentes, avait comme objectif d'explorer le potentiel d'une clientèle existante en vue de déterminer l'opportunité de trouver des représentants locaux et de stimuler les possibilités de ventes déjà identifiées.

D'après les organisateurs et les participants, la mission a atteint et même dépassé ses objectifs. En plus des ventes réalisées sur place et prévues pour les prochains mois, et de la nomination de trois agents, les entreprises canadiennes ont pu constater l'existence d'ouvertures sur le marché coréen qui pourraient éventuellement être mises à profit, on l'espère, par des sociétés canadiennes.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés coréens pour les entreprises canadiennes d'instruments électroniques et de communication des données, communiquer avec M. John Smirle, Direction du développement de la technologie (TTT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-1908.

Pour des renseignements sur les missions et foires commerciales canado-coréennes, téléphoner à M. Dan Mrkich, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), au (613) 995-8649; ou appeler le centre Info-Export.

EN BREF

Paris fait appel à Teron d'Ottawa

C'est une société immobilière internationale d'Ottawa qui réalisera le plus important investissement jamais effectué par une entreprise canadienne à Paris. La Teron International financera un projet d'aménagement immobilier de 400 millions de dollars, qui sera réalisé par la société française Dumez. L'entreprise a également conclu avec la ville de Versailles un contrat de 70 millions de dollars en vue d'un projet d'aménagement et de reconstruction. Deux autres projets conjoints sont déjà à l'étude, en Guinée et en Grèce.

Le génie canadien se hisse au sommet

(Suite de la première page.)

trales hydro-électriques importantes partout dans le monde, dont la capacité totale représente environ 70 000 MW.

La Salzgitter Consult, de la République fédérale d'Allemagne, participera également à l'étude avec des services spécialisés en irrigation et en développement agricole.

L'étude portera sur le barrage principal et la centrale hydro-électrique envisagés pour Chisapani, sur le fleuve Karnali du Népal, ainsi que sur les possibilités d'aménagement en amont. Le barrage de Chisapani serait l'un des plus élevés au monde et permettrait de produire de 3 500 à 4 000 MW.

Le gouvernement du Canada appuie activement la mise en valeur des ressources en eau et en énergie du Népal depuis 1978. Les trois sociétés canadiennes du consortium Himalayan Power consultants ont déjà fourni des services consultatifs à la Nepal Electricity Authority et à la Water and Energy Commission, créés par Népal dans le cadre du projet de mise en valeur des ressources en eau et en énergie parrainé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Le directeur général de Himalayan Power Consultants, M. Gavin Warnock, a précisé que le travail effectué pendant plusieurs années au Népal dans le cadre du contrat de l'ACDI a permis au consortium de démontrer ses compétences techniques sur ce marché, ce qui a été déterminant dans l'obtention du contrat de Chisapani.

L'étude de Chisapani sera terminée en 1988, après 27 mois de recherches sur place.

Un des premiers objectifs du projet vise le transfert de technologie et la formation d'ingénieurs népalais dans les compétences requises pour la mise au point de projets de cette envergure.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs (613) 995-7891.

Rédacteur: Don Wight (613) 995-8682.

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.

Télex: 053-3745 (BTCE). Indicatif: External Ott.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

Les É.-U. misent sur la qualité

(Suite de la première page.)

proximité du marché facilite les contacts personnels et entre sociétés et permet de rester concurrentiel sur le plan des frais de transport et des délais de livraison.

Toutefois, malgré ces facteurs favorables, le guide avertit les exportateurs canadiens qu'ils devront déployer toutes leurs ressources de commercialisation pour faire accepter la conception et la qualité de leurs produits.

Parmi les débouchés les plus intéressants pour nombre d'exportateurs canadiens figurent les achats directs de la défense américaine et les contrats de sous-traitance avec l'industrie américaine dans ce secteur.

Le Canada est d'ailleurs favorisé par les Accords canado-américains de partage du développement et de la production du matériel de défense, qui permettent l'importation en franchise du matériel de défense canadien, sans les restrictions du «Buy America Act».

Les acheteurs américains, par conséquent, évaluent les entreprises canadiennes en fonction des mêmes critères de prix-qualité-livraison qu'ils appliquent aux fournisseurs américains.

Selon le guide, tous les produits commercialisés de manière concurrentielle et à prix compétitif peuvent se vendre dans cette

région des États-Unis.

Mais les possibilités sont particulièrement intéressantes dans certains domaines comme le matériel électronique et de télécommunication, les produits de consommation, les vêtements, les meubles de foyer et de bureau, le poisson et les produits alimentaires, les produits d'hygiène et de santé, le matériel de transport, les embarcations de plaisance, le matériel sportif et de loisir, les machines, les œuvres d'art et l'artisanat et les exportations d'un tiers pays.

L'an dernier, les exportations canadiennes vers la région de New York ont atteint près de 14 milliards de dollars, ce qui représentait 16,6 % des exportations canadiennes à destination des États-Unis.

L'Ontario était au premier rang des provinces exportatrices (9 milliards), suivie du Québec (3 milliards), des provinces des Prairies (1 milliard), des provinces de l'Atlantique (484 millions) et la Colombie-Britannique (328 millions).

Pour se procurer un exemplaire du Guide de l'exportateur canadien — États-Unis (New York), qui offre également des conseils sur les douanes, la livraison et l'expédition et de nombreuses adresses utiles, communiquer avec le service des publications d'Info-Export en composant sans frais le 1-800-267-8488.

Assurances-risques pour exportateurs

(Suite de la première page.)

réglera le sous-traitant qu'après avoir été lui-même payé par l'acheteur étranger.

Maintenant, l'assurance contre les risques à l'étranger protège le sous-traitant des pertes attribuables à un défaut de paiement pour des raisons commerciales ou politiques.

Les risques couverts sont l'insolvabilité de l'acheteur étranger, la résiliation du contrat d'exportation, l'annulation ou encore le non-renouvellement des licences d'importation ou d'exportation et même les risques de guerre, de révolution ou d'insurrection.

De plus, un avenant à la police protège le sous-traitant contre le non-paiement de l'acheteur étranger si l'exportateur ne s'acquitte pas de ses obligations.

Lorsque l'exportateur et le sous-traitant sont liés par un contrat inconditionnel, l'assurance-risques au pays protège le sous-traitant du risque de non-paiement de la part de l'exportateur, à condition que le sous-traitant n'ait pas failli à ses obligations.

Les risques couverts par cette police comprennent l'insolvabilité de l'exportateur, le défaut de l'exportateur d'effectuer un versement à la date prévue et la résiliation du contrat de sous-traitance par l'exportateur pour des raisons indépendantes de la volonté du sous-traitant.

Les sociétés canadiennes qui désirent en

savoir plus long sur ces nouvelles polices d'assurance peuvent communiquer avec le bureau régional de la S.E.E., à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Calgary ou Vancouver.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIGF  
V. 4 #14  
DOCS c.1

# Canadexpo

Numéro spécial



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada  
VOL. 4 N° 14  
LE 22 SEPTEMBRE 1986

## Lancement du Mois canadien de l'exportation

Exporter, ça rapporte!

C'est le message que l'on entendra partout au pays le mois prochain, au lancement de ce qui est devenu en quatre années seulement un événement marquant pour le commerce extérieur.



Octobre a été désigné le Mois canadien de l'exportation et cette campagne met l'accent sur les avantages du commerce à l'exportation, encourage une présence canadienne

accrue sur les marchés extérieurs et sensibilise le public en général sur l'importance des exportations pour l'économie canadienne et notre niveau de vie.

L'importance des exportations est indéniable.

Les statistiques révèlent qu'un emploi sur trois au Canada (environ trois millions) est lié directement à l'exportation et que des exportations canadiennes d'un milliard de dollars créent environ 20 000 emplois au Canada.

En 1985, le pays a exporté pour 146,9 mil-

liards de dollars de biens et de services à destination de 147 pays. Ces données sont impressionnantes, mais nos gens d'affaires et nos responsables commerciaux savent bien que la concurrence internationale est trop intense pour que nous puissions nous reposer sur nos lauriers.

Il ne faut pas cesser de travailler et c'est ici qu'entre en jeu le Mois canadien de l'exportation, qui sera lancé par le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney.

Cet effort de promotion des exportations  
(Voir page 8: Promouvoir.)

## Pour mieux trouver des clients aux É.-U.

Les exportateurs canadiens de produits du poisson et de l'agro-alimentaire à destination des États-Unis ont maintenant l'occasion de se tailler une part encore plus importante de ce lucratif marché grâce à un nouveau programme du ministère des Affaires extérieures.

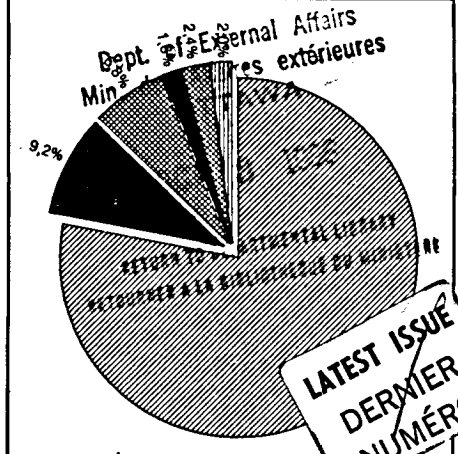
Le marché américain absorbe chaque année pour près de 2 milliards de dollars en exportations canadiennes de ce secteur, mais notre part du marché représente seulement 5 % du total, ce qui laisse d'amples possibilités de croissance.

C'est à ce niveau qu'entre en jeu le programme Avis aux acheteurs.

Ce programme, lancé à titre d'essai pour un an par la Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires du Ministère, vise à mieux faire connaître les produits canadiens aux États-Unis. Il permettra à des acheteurs

(Voir page 8: Un coup.)

## OÙ NOUS VENDONS



LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO

(données de 1985)  
Source: Statistique Canada.

## Guide des nouveaux débouchés en Inde

Le marché de l'Inde est complexe et très réglementé, mais le vent de libéralisation qui souffle pourrait ouvrir des portes aux exportateurs canadiens qui s'intéressent à ce marché énorme et en pleine croissance.

Toutefois, dans le *Market Guide-India* publié récemment par la Banque royale du Canada, on conseille aux entreprises désireuses d'établir des relations d'affaires avec ce pays d'effectuer des recherches poussées sur le marché, avant de s'engager dans des négociations commerciales.

Cette précaution est nécessaire à cause de l'omniprésence gouvernementale dans l'économie indienne, avec de nombreux organismes de réglementation pour divers secteurs de l'économie.

Cet état de choses n'a cependant pas empêché les entreprises canadiennes de faire affaires en Inde. Elles ont en effet découvert qu'avec de la persévérance, les débouchés commerciaux se définissent et

(Voir page 2: Grosses.)

## Ça donne pas dans le 'panneau'

Les autoroutes du monde abordent le virage technologique avec des panneaux canadiens fabriqués et installés par la Ferranti-Packard Electronics Ltd.

## Brillant exploit!

Selon un relevé effectué annuellement par le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, le Canada a conservé son premier rang mondial dans la production et l'exportation d'uranium, avec 85 % de sa production destinée aux marchés extérieurs. L'an dernier, les producteurs canadiens ont exporté 10 029 tonnes d'uranium, d'une valeur de 960 millions de dollars.

La société torontoise a récemment obtenu trois commandes de 3 millions de dollars de Avon (Grande-Bretagne), la ville de New York et de la Colombie-Britannique, pour son système d'affichage d'information à l'intention des conducteurs. Ce produit est de plus en plus en demande ailleurs en Grande-Bretagne et en France.

Le système permet d'afficher en quelques secondes des renseignements à jour sur la circulation et les conditions de la route à l'intention des conducteurs, à partir d'un poste central de contrôle de la circulation et des routes.

Selon un porte-parole de Ferranti-  
(Voir page 8: Le Canada.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Les fabricants d'électronique de pointe ont accès à un nouveau guide des foires commerciales aux É.-U.... 7
- Une conférence étudiera les gros débouchés en Malaysia ..... 2
- Calendrier des événements axés sur le Mois de l'exportation ..... 3
- Activités à retenir sur la scène internationale ..... 5

**Marchés mondiaux**

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority lance deux appels d'offres. Le premier, qui arrive à échéance le 30 septembre, vise un oscilloscope double portatif (100 MHz) et de l'équipement coaxial, tandis que le second, pour le 2 octobre, touche 2 systèmes d'enregistrement et de reproduction de messages aviomatique pour la diffusion de renseignements météorologiques. Notre mission peut transmettre les documents complets des appels d'offres, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Authority sollicite les soumissions visant plusieurs systèmes de contrôle de pression des gaz pour câbles de télécommunication. Les produits visés comprennent 62 manomètres de contact, 36 manomètres de précision, 61 régulateurs de pression intermédiaire, 21 postes intérieurs d'alimentation en gaz, 1 poste souterrain d'alimentation, 11 postes centraux de supervision, 30 bonbonnes de 50 litres et 45 bonbonnes de 27 litres. Les soumissions sont acceptées jusqu'au 9 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 10 oct., en vue d'acquérir 4 régulateurs automatiques de tension point par point PCS, fonctionnant sous tension de 21 KV, à une puissance nominale de 1 000 KVA ou absolue de 10 000 KVA. On cherche également d'autres régulateurs mais d'une puissance nominale de 500 KVA ou absolue de 5 000 KVA. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority a lancé un appel d'offres en vue d'acquérir 25 antennes PCS, dans la bande d'hyperfréquences de 225 à 400 MHz. Les soumissions doivent parvenir à l'organisme avant le 7 octobre. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Syrie** — Le ministère syrien de l'Éducation supérieure a lancé un appel d'offres visant de l'équipement destiné à une école agricole. Il s'agit de machines agricoles et d'outils pour le travail en atelier, de véhicules, de matériel visuel et d'équipement pour l'élevage des animaux et de la volaille et le traitement des fruits, des légumes et des produits laitiers. Les soumissions doivent être présentées avant le 4 octobre. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, sur réception d'une autorisation par télex. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman (Jordanie), télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Grosses possibilités commerciales en Inde**

(Suite de la première page.)

les contrats s'obtiennent dans ce pays.

Ainsi, l'an dernier, les exportations canadiennes à destination de l'Inde ont atteint un total de 488,7 millions de dollars, soit une hausse de 3,8 % par rapport à l'année précédente. Nos principales exportations comprennent les huiles et les graisses, le soufre, l'engrais, la pâte de bois et l'amiante.

Avec la libéralisation qui s'amorce, notamment dans le secteur de l'électronique, de tous nouveaux débouchés se présentent.

Les divers changements politiques qui touchent l'industrie de l'électronique illustrent bien l'évolution d'ensemble vers la libéralisation et l'ouverture à la technologie étrangère.

Ainsi, on note avec intérêt que les tarifs douaniers ont été abolis pour l'importation d'ordinateurs avancés et que les tarifs pour les importations de composantes sont tombés de 75 à 25 %.

Dans ce contexte, quels sont les débouchés pour les exportateurs canadiens?

Selon le guide, il existe des possibilités intéressantes pour les exportateurs de machines-outils, d'équipement électrique, d'instruments aratoires et de composantes électriques.

D'autres possibilités d'exportation, d'entreprise conjointe ou de licence se retrouvent dans les domaines de l'équipement de télécommunication, de l'informatique, de l'exploration et du forage du pétrole et du gaz, de l'équipement pour les mines et les centrales

thermiques et hydro-électriques, de l'automobile et des pièces, de l'équipement d'entretien des ports, de l'équipement d'exploitation et d'entretien ferroviaires, des usines et de l'équipement pour l'engrais, des usines et de l'équipement pour la transformation des produits chimiques et du pétrole et du gaz, et de l'équipement agricole.

Dans le guide, on souligne que les stratégies d'entreprise conjointe et de licence pour percer sur le marché indien ont fait leurs preuves, en précisant qu'il est essentiel d'avoir un agent local pour faire affaires en Inde.

En plus d'exposer en détail les possibilités d'exportation, le *Market Guide-India* offre une mine de renseignements sur les caractéristiques et les tendances du marché, les règlements régissant le commerce et les devises, les possibilités et les stimulants à l'investissement étranger, avec une liste de contacts utiles et de services pour les exportateurs.

Le *Market Guide-India* est le quatorzième d'une série portant sur divers pays. On peut l'obtenir à n'importe quel centre international de la Banque Royale.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce entre l'Inde et le Canada, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5945 ou 995-7689; ou encore composer le numéro du centre Info-Export. ★

**DegrosdébouchésenvueenMalaysia**

La conférence Canada-Malaysia, qui aura lieu du 7 au 9 octobre à l'hôtel Skyline d'Ottawa, mettra l'accent sur les possibilités d'échanges commerciaux accrus entre les deux pays.

Cette conférence est parrainée conjointement par l'Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur), la Fondation Asie-Pacifique du Canada, le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique-comité canadien, et le Norman Paterson School of International Affairs (Carleton University).

Des universitaires et des représentants du secteur public et du monde des affaires du Canada et de Malaysia discuteront des relations entre nos deux pays, avec quatre grands thèmes, soit la Malaysia vers l'an 2000, les tendances des relations économiques canado-malysiennes, la stratégie industrielle de la Malaysia vers l'an 2000, et le perfectionnement des ressources humaines malysiennes, en particulier les professionnels et la main-d'œuvre hautement qualifiée.

Les pays en bordure du Pacifique ont déclassé les deux Europes à titre de deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis, et il s'agit du marché qui connaît la plus forte croissance au monde.

Le Canada et la Malaysia ont signé un accord créant une ligne de crédit de 17 millions de dollars, en vue de faciliter le transfert de technologie vers la Malaysia, devenue notre deuxième partenaire commercial dans la bordure du Pacifique, après le Japon, et le premier de l'ANASE.

En 1985, les exportations canadiennes à destination de Malaysia ont atteint 204,3 millions de dollars, contre des importations de 146 millions.

Le gouvernement de Malaysia s'est fermement engagé dans l'industrialisation de son économie, ce qui a créé de nouvelles possibilités pour l'investissement canadien dans ce pays et la nécessité de mettre sur pied une telle conférence.

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, prononcera le mot de bienvenue tandis que le ministre des Affaires étrangères de Malaysia, M. Dato' Rais Yatim, sera le conférencier invité.

Les inscriptions à la conférence auront lieu l'après-midi du 7 octobre, à l'hôtel Skyline. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le secrétariat de la Conférence, au (613) 238-1070; ou avec le président du comité des programmes, M. Martin Rudner, au (613) 564-2891. ★

# Dates et lieux à noter au calendrier

La liste partielle suivante d'événements axés sur l'exportation est présentée par région et en ordre chronologique. On trouvera le nom de l'événement et sa description, le nom de l'organisme qui le parraine, l'endroit où il aura lieu et le nom et numéro de téléphone de la personne à qui s'adresser pour de plus amples renseignements. La suite de la liste paraîtra dans le prochain numéro.

## À travers le Canada

**Sept.-oct.:** Mission d'acheteurs de la Royal Host, une grande société japonaise d'aliments-minute à la recherche d'aliments et de produits du poisson, parrainée par le ministère des Affaires extérieures. De Vancouver (C.-B.) à St. John's (T.-N.) Renseignements: Ruth Zeisler, (613) 995-8606.

**Oct.-nov.:** Exposition sur l'esprit d'entreprise du Canada — Présentation de succès canadiens, avec un accent particulier sur l'exportation. Montréal, 7-13 oct.; Woodbridge (Ont.), 10-13 oct.; Halifax, 11-18 oct.; Moncton (N.-B.), 23-30 oct.; Regina, 30 oct.-2 nov. Renseignements: Laurie Jones, (819) 994-3647.

**Oct.-nov.:** Ateliers sur les politiques d'expédition Canada-Amérique du Sud — Options pour résoudre les problèmes de transport entre les deux continents. Ministère des Affaires extérieures, Exporters Coalition on Canadian Maritime Policy. Plusieurs endroits au Canada. Renseignements: I.G. Lochhead, (613) 996-2964.

## Colombie-Britannique

**1<sup>er</sup> oct.:** Colloque « Exportez vos produits » — Évaluation de vos débouchés à l'exportation et mise au point d'une stratégie. Banque fédérale de développement, Association canadienne d'exportation. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: John Noonan, (604) 666-7873.

**13-15 oct.:** 43<sup>e</sup> assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation — Thème: le commerce extérieur canadien et le défi du Pacifique. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: Marcelle Lapointe, (613) 238-8888.

**15 oct.:** Colloque « Exportez vos produits » — Évaluation de vos débouchés à l'exportation et mise au point d'une stratégie. Banque fédérale de développement, Association canadienne d'exportation. Sherwood Park Inn, Victoria. Renseignements: Phil Viel, (604) 388-0161.

**16-17 oct.:** Conférence sur le commerce extérieur — Des représentants de l'industrie des transports à l'exportation aborderont des questions comme les perspectives pour le commerce des denrées, le transport et l'expansion du commerce avec l'Asie-Pacifique. Administration du port de Prince Rupert. Port de Prince Rupert. Renseignements: Dolores MacIntosh, (604) 627-7545.

**Date à préciser:** Marché des achats gouvernementaux américains — Sources d'information et procédures de soumission pour les achats gouvernementaux non militaires aux États-Unis. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Date à préciser:** Atelier sur la commercialisation de la technologie de pointe au Japon. Electronic Manufacturers Association of British Columbia (EMABC). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Date à préciser:** Atelier sur la commercialisation du matériel de télécommunication aux États-Unis. EMABC. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Date à préciser:** Atelier sur la commercialisation de la technologie de pointe en Chine. EMABC. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**14 oct.:** Prix d'excellence à l'exportation canadienne — Le ministre du commerce extérieur, Mme Pat Carney, présentera les Prix aux meilleurs exportateurs canadiens de 1986. Ministère des Affaires extérieures. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: Bev Hexter, (613) 996-2947.

**Date à préciser:** Atelier sur les règlements japonais pour l'importation de produits agricoles, alimentaires et du poisson. Canada Japan Business Co-operative Council. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Date à préciser:** Atelier d'information spécial sur les contrôles canadiens des exportations. EMABC. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Date à préciser:** Visite de délégués commerciaux en poste dans la bordure du Pacifique. Groupements locaux (Chambre de commerce, commissions de développement économique régional, etc.). Plusieurs endroits en C.-B. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

## Alberta

**Sept.-oct.:** Ateliers régionaux sur l'exportation à des réunions locales de la Chambre de commerce. Expansion économique, Agriculture Alberta, Chambre de commerce. Red Deer et autres endroits en Alberta. Renseignements: Doug Bienert, (403) 427-4241.

**2-3 oct.:** Atelier de la Banque asiatique de développement, à l'intention des entreprises qui élaborent des soumissions. Ministère des Affaires extérieures. Calgary. Renseignements: Lee Hearn, (403) 427-4809.

**16-18 oct.:** Conférence sur les stratégies de croissance de l'Alberta pour le marché international — Événement annuel important avec la participation du gouvernement, des entre-

prises, des syndicats, des universités et des agriculteurs. Conference Society of Alberta. Jasper. Renseignements: Mike Marks, (403) 420-2944.

## Saskatchewan

**16-17 oct.:** Colloque sur le commerce canado-américain — Exposés et discussions sur les douanes, l'assurance-responsabilité, le libre-échange, expérience d'un acheteur américain et d'un exportateur chevronné de Saskatchewan, et rencontres individuelles entre exportateurs et délégués commerciaux. Ministère des Affaires extérieures. Sheraton Centre, Regina. Renseignements: Burke Darling, (306) 975-4346.

**Oct.:** Réunion du Saskatoon Export Club. Saskatchewan Export Club. Saskatoon. Renseignements: Lynda Northover, (613) 994-4642.

## Manitoba

**Sept.-oct.:** Conférence sur les institutions financières internationales — Préparation à une mission provinciale en novembre visant la Banque mondiale et le Programme de développement des Nations-Unies. Ministère de l'Expansion industrielle régionale et des Affaires extérieures. Winnipeg. Renseignements: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**À partir de sept.:** Mise au point d'un cours de 30 heures sur l'exportation. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. University of Manitoba. Renseignements: Lorraine Andras, (204) 949-2387.

**3 oct.:** Mois du commerce extérieur au Manitoba — Déjeuner-causerie avec Alan Gotlieb. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Winnipeg. Renseignements: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**7-8 oct.:** Entrevues avec des délégués commerciaux et visite d'usines. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Winnipeg. Renseignements: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**17 oct.:** Atelier sur la responsabilité liée au produit — Exposé d'un spécialiste américain sur la façon de se protéger. Ministère de l'Expansion industrielle régionale, province du Manitoba, Association des manufacturiers canadiens. Winnipeg. Renseignements: Lorraine Andras, (204) 949-2387.

**Oct.:** Colloque sur l'exportation d'équipement agricole. Ministère manitobain de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie, Prairie Implement Manufacturers Association (PIMA). Winnipeg. Renseignements: Jim Stewart, (204) 945-2443.

## Ontario

**29-30 sept.:** Mission britannique de commerce et d'investissement, produits de défense — Rencontres avec des représentants de sociétés canadiennes et visites d'usines.

## Le Mois de l'exportation

Ministère des Affaires extérieures. Ottawa. Renseignements: Dick Pryde, (416) 365-3772.

**29 sept.-1<sup>er</sup> oct.:** Principes et pratiques des documents à l'exportation — Cours de 3 jours abordant les INCOTERMES, les lettres de crédit, la détermination des coûts, l'expédition et la correspondance avec l'exportation. Association des manufacturiers canadiens. Holiday Inn, Don Valley Toronto. Renseignements: Hilda Duplitz, (416) 363-7261, poste 252.

**1<sup>er</sup> oct.:** Lancement du Mois de l'exportation — Petit déjeuner-causerie avec des délégués commerciaux sur le marché des États américains limitrophes. Chambre de commerce de Thunder Bay. Airlane Motel, Thunder Bay. Renseignements: W. Mokemela, (807) 623-4436.

**1<sup>er</sup>-3 oct.:** Assemblée annuelle de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada — Études de cas sur la compétitivité: rémunération, qualité, automatisation et systèmes Just in Time. Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada. Sheraton Hotel, Toronto. Renseignements: David E.P. Armour, (416) 862-7152.

**1<sup>er</sup>-29 oct.:** Cours d'introduction au système douanier canadien. Humber College. Rexdale Campus, Toronto. Renseignements: Carrie Andrews, (416) 675-3111, poste 4271.

**2 oct.:** Atelier sur la coopération commerciale en alimentation et en agriculture — D'éminents représentants de l'industrie française de l'alimentation donneront leur perception du contexte économique et des débouchés commerciaux. Ministère des Affaires extérieures. Bristol Place Hotel, Toronto. Renseignements: A. Christensen, (416) 365-3707.

**6-7 oct.:** Préparation d'une bonne soumission pour les projets financés par la Banque asiatique de développement. Ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale, Association des manufacturiers canadiens. Plaza II Hotel, Toronto. Renseignements: Jean-Pierre Hammel, (613) 996-5348.

**6-7 oct.:** Mission britannique de commerce et d'investissement, produits de défense — Rencontres avec des représentants de sociétés canadiennes et visites d'usines. Ministère des Affaires extérieures. Toronto. Renseignements: Dick Pryde, (416) 365-3772.

**7-9 oct.:** Conférence Canada-Malaysia — L'occasion d'étudier les façons d'accroître nos relations bilatérales en matière de commerce et de formation professionnelle et technique. Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, et Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur). Skyline Hotel, Ottawa. Renseignements: Martin Rudner, (613) 564-2891.

**10-12 oct.:** Stratégies de développement pour le Sud-Est asiatique — Conférence sur les questions économiques, sociales, culturelles

et commerciales touchant les relations entre le Canada et le Sud-Est asiatique. Canadian Council for South-East Asian Studies. Carleton University, Ottawa. Renseignements: Ozay Mehmet, (613) 564-2693.

**15 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada, Ontario Trucking Association. Skyline Hotel, Rexdale (Ont.). Renseignements: Kim Simpson, (416) 249-7101.

**16 oct.:** Réunion de l'Export Club — Rôle des délégués commerciaux à l'étranger. Peterborough Export Club. Peterborough. Renseignements: Steve Motta, (705) 742-3459.

**17 oct.:** Brazil Outlook 86 — Colloque sur les possibilités d'investissement et de commerce au Brésil. Chambre de commerce Brésil-Canada. CBAO Centre, Toronto. Renseignements: Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

**Date à préciser:** Techniques de négociation avec les Japonais. Ministère de l'Expansion industrielle régionale, Windsor Essex County Development Commission. Windsor. Renseignements: R. Cream, (519) 679-5820.

### Québec

**24 sept.-26 nov.:** Introduction au commerce international — Cours pour faire connaître aux gestionnaires les fonctions commerciales liées aux exportations. Ministère du Commerce extérieur, Association des manufacturiers canadiens. Immeuble de la Banque nationale du Canada, Montréal. Renseignements: Guy Hurtubise (514) 866-7774.

**1<sup>er</sup> oct.:** Lancement du Mois de l'exportation au Québec — Déjeuner-causerie avec conférencier. Ministères du Commerce et du Développement technologique, de l'Expansion industrielle régionale, et des Affaires extérieures, Centre de commerce mondial de Montréal, Association des manufacturiers canadiens, Chambre de commerce, Bureau de commerce. Hôtel Le Méridien, Montréal. Renseignements: Sylvie La Flamme, (514) 937-7771, ou Claude Lavoie, (514) 283-7907.

**2 oct.:** Colloque pratique sur le transfert de technologie. Banque nationale, Association des manufacturiers canadiens, ministères de l'Expansion industrielle régionale, du Commerce et du Développement technologique, Centre de commerce mondial de Montréal. Immeuble de la Banque nationale, Montréal. Renseignements: William B. Horowitz, (514) 283-8793, ou Jean-Guy Bériault, (514) 873-5575.

**2-3 oct.:** Mission britannique de commerce et d'investissement, produits de défense — Rencontres avec des représentants de sociétés canadiennes et visites d'usines. Ministère des Affaires extérieures. Montréal. Renseignements: Dick Pryde, (416) 365-3772.

**8 oct.:** Colloque de l'Association des banquiers canadiens — Méthodologie et docu-

mentation des transactions internationales. Association des banquiers internationaux de Montréal, ministères de l'Expansion industrielle régionale, du Commerce et du Développement technologique. Hôtel Hilton, Dorval. Renseignements: Claude Lavoie, (514) 283-8791, ou Claudette Mariello Barbaud, (514) 849-9471.

**9 oct.:** Colloque sur l'exportation. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Hôtel Benedictarele, St-George de Beauce. Renseignements: Jean Grandmaison, (418) 648-2507.

**10 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada, industrie des aliments et boissons. Le Grand Hôtel, Montréal. Renseignements: Ross Bragdon, (514) 251-5151, poste 3101.

**15 oct.:** Perspectives Brésil 86 — Colloque sur les possibilités d'investissement et de commerce au Brésil. Chambre de commerce Brésil-Canada. Hôtel Queen Elizabeth, Montréal. Renseignements: Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

**15 oct.:** Colloque sur l'exportation. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Hôtel de ville et restaurant Élite, Granby. Renseignements: R. Poirier, (819) 565-4713.

**15-19 oct.:** Salon international «Le monde des affaires» — Des spécialistes de l'exportation seront présents à un kiosque pour répondre aux questions des gens d'affaires. Agence canadienne de développement international, ministère du Commerce et du Développement technologique. Québec. Renseignements: Louise Lafleur, (819) 997-6899, ou Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**16-17 oct.:** Colloque sur le transport aux États-Unis. International Centre for Goods Transportation, ministère du Commerce et du Développement technologique, Chambre de commerce de Québec. Québec. Renseignements: Pierre Lavoie ou Pierre Farah-Lajoie, (514) 524-3574.

### Nouveau-Brunswick

**1<sup>er</sup> oct.:** Lancement du Mois de l'exportation au Nouveau-Brunswick — Déjeuner-causerie pour les exportateurs du N.-B. et leurs invités. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Lord Beaverbrook Hotel, Fredericton. Renseignements: Gordon MacLennan, (506) 857-6445.

### Nouvelle-Écosse

**8 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada, Canadian Office Product Association. Sheraton, Halifax. Renseignements: Diane Brisebois, (416) 239-2737.



## Le Mois de l'exportation

### Île-du-Prince-Édouard

**1<sup>er</sup> oct.:** Publication du *Island Reporter* — Bulletin sur l'exportation à l'Î.-P.-É. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Charlottetown. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**6 oct.:** Exposé sur l'importance de l'exportation pour l'Î.-P.-É. Club Rotary de Charlottetown. Confederation Centre, Charlottetown. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**6 oct.:** Réunion d'information sur l'importance de l'exportation pour l'Î.-P.-É. Greater Charlottetown Chamber of Commerce. Charlottetown. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**6 oct.:** Exposition sur l'exportation à l'Î.-P.-É. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Charlottetown Mall. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**7 oct.:** Exposé sur l'exportation par un ancien délégué commercial à Boston. Club Rotary de Summerside. Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**8 oct.:** Réunion d'information sur l'exportation et son importance pour l'Î.-P.-É. West Prince Chamber of Commerce. Mill River. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**8 oct.:** Colloque sur l'exportation — Situation actuelle et accès aux marchés d'exportation. Summerside Chamber of Commerce. Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**13 oct.:** Exposition sur l'exportation à l'Î.-P.-É. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Summerside Mall. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

### Terre-Neuve

**2-3 oct.:** Mission commerciale de Hollande — Exposé sur le contexte commercial à T.-N., rencontres individuelles avec des gens d'affaires. Association des industries de l'océan des Pays-Bas. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: Pat Cronin, (709) 772-5511.

**6 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: Ann Mills, (709) 576-2367.

**Oct.:** Colloque sur les techniques de commercialisation à l'exportation — Les foires commerciales. Ministères de l'Expansion industrielle régionale, et du Développement et du Tourisme de T.-N. St. John's. Renseignements: Kay Coxworthy, (709) 576-5592.

### Yukon

**28 sept.-5 oct.:** Mission commerciale en Alaska — Des gens d'affaires du Yukon participeront à l'Alaska State Chamber of Commerce Trade Fair. Chambre de commerce du Yukon. Juneau, Anchorage, Fairbanks (Alaska). Renseignements: Larry Bagnell, (403) 668-4655.

**Nov.:** « Parlons risques » — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Colombie-Britannique et Yukon. Renseignements: Ray Johnson, (604) 688-8658.

### Territoires du Nord-Ouest

**7 oct.:** Réunion mensuelle de la Chambre de commerce — Exposé suivi de discussions d'exemples précis. Ministère de l'expansion industrielle régionale. Rankin Inlet Lodge, Rankin Inlet. Renseignements: Craig Yeo, (403) 920-8571.

**10 oct.:** Réunion mensuelle de la Chambre de commerce — Exposé suivi de discussions d'exemples précis. Ministère de l'expansion industrielle régionale. Ptarmigan Inn, Hay River. Renseignements: Craig Yeo, (403) 920-8571.

**16-18 oct.:** Yellowknife, perspectives économiques — Colloque sur les possibilités d'expansion économique, dont l'exportation. Chambre de commerce de Yellowknife. Yellowknife Inn, Yellowknife. Renseignements: Craig Yeo, (403) 920-8571. ★

## Activités sur la scène internationale

Durant les mois à venir, les exportateurs canadiens auront l'occasion de participer à de nombreuses foires, missions et réunions commerciales, de façon autonome ou avec l'aide du ministère des Affaires extérieures ou de leur province. Voici une liste partielle de ces activités.

### États-Unis

**24-25 sept.:** Seafood Expo — Salon international, axé sur les marchés du Sud-Est américain. Ministère des Affaires extérieures. Dallas (Texas). Renseignements: Ian Bruce, (613) 996-3558.

**28 sept.-5 oct.:** Mission commerciale en Alaska — Des gens d'affaires du Yukon participeront à l'Alaska State Chamber of Commerce Trade Fair. Chambre de commerce du Yukon. Juneau, Anchorage, Fairbanks (Alaska). Renseignements: Larry Bagnell, (403) 668-4655.

**3-6 oct.:** California Grocers Association Trade Show — Salon annuel pour acheteurs, courtiers grossistes et autres commerçants, avec 500 exposants. California Grocers Association. Reno Convention Centre, Reno (Nevada). Renseignements: Frank Davis, (613) 996-4209.

**5-9 oct.:** Salon américain des mines. Las Vegas (Nevada). Renseignements: S. Gawrelitz, (613) 993-6134.

**6-8 oct.:** 59<sup>e</sup> exposition de la Water Pollution Control Federation — Pollution de l'eau. Los Angeles (Californie). Renseignements: J. Power, (613) 991-9478.

**7-8 oct.:** Canadian Industrial Defence Exhibition (CIDEX 86) — Technologie de pointe et matériel militaire. Ministère des Affaires extérieures. Philadelphie (Pennsylvanie). Renseignements: C. Bird, (613) 993-6134.

**8-9 oct.:** Mission chez Boeing — Visite de l'usine de Boeing et rencontres pour connaître les besoins de la société et ses pratiques d'achat de matériel aérospatial. Boeing. Seattle (Washington). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**10 oct.:** Atelier d'information à l'intention des nouveaux exportateurs de produits alimentaires vers les États frontaliers. Consulat général du Canada à Seattle (Washington). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**15-18 oct.:** Fish Expo 86 — Important salon international du poisson. Boston (Massachusetts). Renseignements: Doug Murray, (506) 453-2875.

**22-24 oct.:** Salon commercial international — Occasion d'identifier des débouchés et de rencontrer un grand nombre de représentants de fabricants, négociants, distributeurs et

grossistes. Association des manufacturiers canadiens. International Exposition Centre, Cleveland (Ohio). Renseignements: Monica Malkus, (416) 365-3760, ou E. Wang, (613) 991-9481.

**27-28 oct.:** Atelier d'information à l'intention des nouveaux exportateurs de produits du meuble vers les États frontaliers. Consulat général du Canada à Seattle (Washington). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**28 oct.:** Mission commerciale des produits alimentaires de l'Ontario. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Détroit (Michigan). Renseignements: Kathy Seebert, (312) 782-8685.

**29 oct.:** Exposition de produits du poisson au consulat du Canada à New York. New York. Renseignements: Richard Campanale, (202) 586-2400.

**Oct.:** Federal Office Automation Show — Matériel de bureau et bureautique. Ministères des Communications et des Affaires extérieures. Washington (D.C.). Renseignements: Sandy McDonald, (613) 990-4266.

**5 nov.:** Cleveland Food Fair — Alimentation. Cleveland (Ohio). Renseignements: M. Samson, (613) 991-9476.

# Le Mois de l'exportation

**10-14 nov.:** COMDEX Fall 86 — Informatique. Las Vegas (Nevada). Renseignements: K. Munro, (613) 993-5849.

**13-14 nov.:** Sea Fare South East Exposition — Salon des produits de la mer. Orlando (Floride). Renseignements: Janet Gagnon, (506) 453-2875, ou J. Power, (613) 991-9478.

**18-21 nov.:** Mission des fabricants d'équipement et de pièces d'automobile — Visite au Specialty Equipment Market Association (SEMA) Show. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Las Vegas (Nevada). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**19-21 nov.:** National Spa & Pool Institute Show — Piscines et bains. Washington (D.C.). Renseignements: S. Gawreletz, (613) 991-9474.

**20-22 nov.:** National Home Health Care Expo — Soins de santé à domicile. Atlanta (Georgie). Renseignements: S. Gawreletz, (613) 991-9474.

**Nov.:** Mission des services professionnels — Banque mondiale et Programme des Nations-Unies pour le développement. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Manitoba. New York et Washington. Renseignements: Jim Stewart, (204) 945-2443.

**Nov.:** Mission à l'intention de nouveaux exportateurs de produits maritimes vers les États frontaliers — Vaut-il la peine de créer une société américaine? Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Fargo (Dakota du Nord). Renseignements: Vern Graves, (204) 949-3662.

**Déc.:** Seattle Food Fair — Alimentation. Seattle (Washington). Renseignements: M. Samson, (613) 991-9476.

## Asie et Pacifique

**27 sept.-4 oct.:** Royal Show — Salon de l'agriculture. Perth (Australie). Renseignements: G. Richens, (613) 995-8619.

**16-22 oct.:** EXPOCOM 86 — Salon des télécommunications. Beijing (République populaire de Chine). Renseignements: Glen Tahirali, (613) 990-4212, ou D. Mrkich, (613) 995-8649.

**17 oct.:** Ouverture officielle d'un bureau commercial à Taiwan. Chambre de commerce du Canada. Renseignements: Patricia MacLeod, (613) 238-4000.

**20-23 oct.:** Assemblée annuelle conjointe du Conseil du commerce Canada-Corée. Séoul. Renseignements: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**Oct.:** Mission CNG sur la propulsion des véhicules. Province de C.-B. Singapour et Malaysia. Renseignements: D. McRae, (604) 660-4567.

**4-11 nov.:** ASIINDEX — Échange de données techniques sur la stratégie et les tactiques

militaires en vue du progrès technologique des années 1990. China Council for Promotion of International Trade (CCPIT). Beijing. Renseignements: Sherri Lillico, (613) 996-0034, ou D. Mrkich, (613) 995-8649.

**4-20 nov.:** Mission de coopération industrielle. Association des manufacturiers canadiens, Agence canadienne de développement international. Hong Kong, Thaïlande et Malaysia. Renseignements: Monica Malkus, (416) 363-7261.

**11-15 nov.:** Salon de la foresterie. Djakarta (Indonésie). Renseignements: H. Morrison, (613) 996-1657.

**17-28 nov.:** Mission de coopération industrielle — Industries fortement axées sur les technologies. Canada-India Business Council. Inde. Renseignements: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**19-22 nov.:** TECHNO-OCEAN 86. Kobe (Japon). Renseignements: N. Peacock, (613) 995-1678.

**27 nov.-22 déc.:** AG CHINA 86 — Agriculture Guangzhou (Chine). Renseignements: H. Morrison, (613) 996-1657.

**Nov.:** Mission de technologie de pointe — Mini-salon dans les consulats. Province de C.-B. Sydney, Melbourne, Brisbane (Australie). Renseignements: D. Loader, (604) 660-4567.

**Nov.:** Mission des produits du bois recyclé. Province de C.-B. Japon et Corée. Renseignements: D. Loader, (604) 660-4567.

## Europe de l'Ouest

**30 sept.-4 oct.:** BATIBOIS — Maisons à ossature de bois. Bordeaux (France). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**1<sup>er</sup>-6 oct.:** Salon international du livre. Francfort (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**1<sup>er</sup>-9 oct.:** Kontor Data — Informatique. Copenhague (Danemark). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**5-11 oct.:** 13<sup>e</sup> conférence mondiale de l'énergie. Cannes (France). Renseignements: L.V. Ford, (613) 996-5555.

**14-18 oct.:** Deffendory Expo 86 — Matériel de défense. Athènes (Grèce). Renseignements: L.V. Ford, (613) 996-5555.

**20-24 oct.:** SIAL — Trente sociétés canadiennes participeront au plus important salon mondial de l'alimentation. Ministère des Affaires extérieures. Paris. Renseignements: Dave Shortall, (613) 995-1714.

**6-13 nov.:** KUNSTSTOFF — Salon international, plastique et caoutchouc. Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: L. Sarda (613) 996-5554.

**7-21 nov.:** Mission pour l'accroissement de la productivité dans l'industrie du plastique. Province de la Colombie-Britannique. Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: Ben Climo, (604) 660-3900 ou 660-4567.

**11-15 nov.:** ELECTRONICA 86. Munich (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**14-21 nov.:** SIMO — Informatique. Madrid (Espagne). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**25-29 nov.:** MILIPOL — Équipement de sécurité. Paris (France). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**26-30 nov.:** MEDICA — Congrès et exposition internationale de l'équipement médical. Dusseldorf (Allemagne de l'Ouest). Renseignements: H. Schroeter, (613) 996-5555.

## Europe de l'Est

**29 sept.-6 oct.:** Salon d'automne 86 de Plovdiv. Plovdiv (Bulgarie). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**18-26 oct.:** Salon international de Bucarest. Bucarest (Roumanie). Renseignements: M. Wondergem, (613) 996-5554.

## Amérique latine et Antilles

**5-10 oct.:** Exposition du pétrole et du gaz. Rio de Janeiro (Brésil). Renseignements: C. Munante, (613) 996-2268.

**29 oct.-9 nov.:** FISA 86 — Salon international. Santiago (Chili). Renseignements: P. Schutte, (613) 996-5358.

**18-24 nov.:** FIAGA 86 — Salon international de l'agriculture, du bétail, du poisson et des aliments pour animaux. Panama. Renseignements: C. Munante, (613) 996-2268.

**21-30 nov.:** TECNOMIN 86 — Mines. Lima (Pérou). Renseignements: P. Schutte, (613) 996-5358.

**Nov.:** Mission des systèmes énergétiques de l'industrie forestière. Province de C.-B. Chili. Renseignements: A. Casasempere, (604) 660-4567.

## Afrique et Moyen-Orient

**1<sup>er</sup>-4 nov.:** Foire internationale de Bagdad. Bagdad (Iraq). Renseignements: T. Brophy, (613) 990-5984.

**9-13 nov.:** ARABUILD 86 — Construction. Bahrein. Renseignements: T. Brophy, (613) 990-5984.

**16-20 nov.:** Salon de l'électricité et de l'électronique du Moyen-Orient. Riyad (Arabie saoudite). Renseignements: R. Grison, (613) 990-5982.

**27 nov.-12 déc.:** Foire commerciale internationale de Dakar. Dakar (Sénégal). Renseignements: T. Gervais, (613) 990-5981. ★

**EXPORTER, ÇA RAPPORTE**

# Les débouchés ne manquent pas à Panama

**Panama** — Pour accroître les ventes en Amérique latine, Panama constitue une tête de pont à peu près idéale.

C'est pourquoi le Canada participera cet hiver pour la troisième année consécutive à la foire commerciale générale la plus courue d'Amérique centrale, à Panama City.

Du 11 au 16 mars prochain, EXPO COMER 87 attirera des gens d'affaires de plus de 30 pays au Atlapa Convention Centre, situé au cœur de ce centre international de services bancaires, commerciaux et de transport.

Les produits exposés à ce salon couvrent à peu près tous les secteurs, notamment les produits de l'automobile, l'équipement de télécommunication, les systèmes de sécurité, les fournitures médicales et de soins de santé, les pièces et fournitures de machinerie industrielle et les produits de sports et de loisirs.

La liste ne s'arrête pas là, car on trouvera également des matériaux de construction, des vêtements et accessoires de cuir, de la quincaillerie, des appareils ménagers et de la vaisselle, des meubles, des produits et de l'équipement agricole, des parfums et produits de beauté, des cadeaux, des bijoux, des jouets, des aliments, des boissons, alcoolisées ou non, et du tabac.

Les 12 sociétés canadiennes qui ont parti-

## L'or noir attire nombre d'acheteurs

**Stavenger** — La chute des prix du pétrole n'a pas empêché dix grandes sociétés canadiennes de remplir leur carnet de commandes à un important salon européen du forage en mer, qui avait lieu le mois dernier.

Les participants canadiens à la 7<sup>e</sup> édition de l'exposition et du congrès international Off-shore Northern Seas (ONS 86), réunis dans un kiosque parrainé conjointement par le gouvernement fédéral et les gouvernements de l'Alberta et de Terre-Neuve et du Labrador, sont revenus fort satisfaits de leur performance.

Malgré le ralentissement du marché, la

(Voir page 8: Ventes.)



La Farr Canada, d'Edmonton a réussi à vendre ce serre tube hydraulique à ONS 86, en Norvège. La Nova Scotia Research Foundation a également attiré les foules.

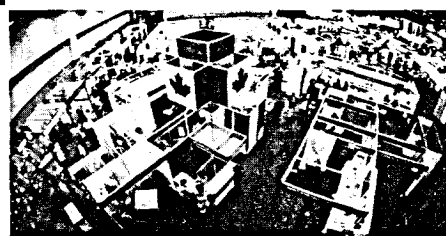
cipé à cette foire le printemps dernier ont connu un immense succès, avec des ventes sur place de plus d'un million de dollars US et des commandes anticipées de l'ordre de 4 millions, en plus de trouver plus de 70 agents et distributeurs, déjà nommés ou pressentis.

Qui plus est, ces ventes et nominations ne touchent pas le seul marché de Panama, mais presque toute l'Amérique latine. D'ailleurs, plus de la moitié des demandes de renseignements commerciaux reçues par les exposants canadiens provenaient de l'extérieur de l'Amérique centrale, surtout de l'Amérique du Sud.

La situation stratégique de Panama, entre l'Atlantique et le Pacifique, explique l'excellence de ses installations de transport aérien et maritime. On y trouve également des services complets d'entreposage, de distribution, d'assemblage et d'exposition.

Panama est la deuxième zone de libre-échange au monde après Hong Kong où la monnaie est le dollar américain, ce qui facilite encore plus les échanges.

Même si bien des pays d'Amérique latine subissent actuellement un ralentissement économique, la demande est toujours à la hausse dans plusieurs secteurs, notamment



Le stand canadien à EXPO COMER 86.

les pièces et accessoires et l'équipement d'entretien des automobiles, les matières brutes et pièces de rechange industrielles, les produits et fournitures agricoles, le matériel médical, chirurgical et pharmaceutique et la quincaillerie et les matériaux de construction.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer dans les plus brefs délais (on prévoit la participation d'une vingtaine de sociétés canadiennes) avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2268; ou avec M. Reg Harris, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), pour des renseignements commerciaux, au (613) 996-5460; ou encore appeler le centre Info-Export. ★

## Exposez à Paris en toute sécurité!

**Paris** — Le crime ne paie pas, mais la prévention du crime fait bien vivre ses fournisseurs.

Les fabricants canadiens d'équipement de

sécurité civile et militaire auront l'occasion d'en faire la preuve en participant cet automne au salon européen réputé le plus important dans ce domaine.

Le 3<sup>e</sup> salon international des équipements de police, de sécurité civile et militaire (MILIPOL 86) aura lieu du 25 au 28 novembre prochain, au Bourget, là où se tient le célèbre Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris.

En plus des quelque 200 exposants qu'attire habituellement cet événement, on devrait également retrouver au salon la plupart des sociétés qui devaient participer à l'exposition internationale de la sécurité publique, initialement prévue en juillet à Gênes (Italie).

MILIPOL est un événement spécialisé que visitent, sur invitation seulement, les professionnels, décideurs, acheteurs et administrateurs d'équipement, de produits et de services de sécurité policière, militaire et civile de plus de 60 pays.

On y trouvera une grande variété d'équipement, de produits et de services, dans les secteurs de l'électronique (télécommunication, détection, contrôle, identification, essais et vérification), du transport (terrestre, aérien et maritime), du génie, des armements et munitions et de l'optique et de l'électronique optique.

Les produits exposés comprendront également des tissus, des accessoires, des uniformes, de l'équipement individuel, collectif et spécialisé, des trousseaux de premiers soins et de l'équipement divers.

Pour de plus amples renseignements communiquer avec M. Michael Wondergem, (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou appeler le centre Info-Export. ★

## Guide des foires aux É.-U.

Si vous désirez faire connaître vos produits électriques et électroniques sur le marché américain, le ministère des Affaires extérieures vous propose une brochure dont vous ne pourrez pas vous passer.

La Direction de la commercialisation aux États-Unis (UTM) du Ministère vient en effet de publier *Électronique de pointe, Guide des foires commerciales aux États-Unis 1986-1987*.

Ce guide, conçu à l'intention des fabricants canadiens d'électronique de pointe (équipement, composants et logiciels) qui désirent établir des contacts d'affaires aux États-Unis, indique les principales foires commerciales qui auront lieu un peu partout aux États-Unis en 1986-1987.

Les foires sont répertoriées en quatre catégories, soit les logiciels, l'équipement électronique et les composants, les communications, et les foires gouvernementales et militaires.

En plus d'y expliquer pourquoi les foires commerciales constituent la meilleure façon de vendre, le guide offre également des conseils sur la façon de les exploiter au maximum.

Pour obtenir un exemplaire du guide, composer le numéro d'Info-Export.





A l'affiche — Les conducteurs reçoivent des renseignements instantanément grâce à des panneaux d'affichage électronique fabriqués par la Ferranti-Packard Electronics Ltd.

## Le Canada est en tête d'affiche

(Suite de la première page.)

Packard, il s'agit de la même technologie que celle qui est utilisée dans les grands aéroports et à la bourse, où il est essentiel d'afficher les données les plus récentes.

Comme le souligne M. Barry Hercus, président du NEI Canada Group dont Ferranti-Packard est membre, le nombre accru d'automobilistes et la complexité croissante de la circulation créent une demande pour un système informatisé très efficace, permettant de donner rapidement des renseignements essentiels aux conducteurs.

Le volume des ventes de Ferranti-Packard témoigne de la façon dont l'entreprise répond à cette demande. Elle possède également un avantage grâce à sa technologie des disques réfléchissants, qui donnent un affichage clair même en plein soleil.

## Ventes au large

(Suite de la page 7.)

qualité supérieure des produits et des services de notre industrie a permis aux exposants canadiens de réaliser des ventes sur place de près d'un demi-million de dollars et d'anticiper des commandes de l'ordre de 7 millions au cours de l'année.

Comme le soulignait un participant canadien, la collaboration étroite entre les deux niveaux de gouvernement a beaucoup contribué au succès des sociétés canadiennes.

L'ONS est un salon présenté en alternance chaque année avec le plus important salon européen du pétrole, Offshore Europe, qui aura lieu à Aberdeen (Écosse) en septembre prochain.

Pour plus de détails sur des salons du genre ou sur les débouchés commerciaux en Europe, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5554; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communications sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs (613) 995-7891.

Rédacteur: Don Wight (613) 995-8662.

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.

Télex: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

## Un coup de pouce

(Suite de la première page.)

américains éventuels de connaître exactement quels sont les produits offerts par les exportateurs canadiens et la façon de se les procurer.

Voici comment fonctionne le programme Avis aux acheteurs.

Une société canadienne qui s'intéresse au marché américain remplit la formule voulue donnant au Ministère une description exacte et concise du produit destiné à l'exportation, en précisant quelles sont les régions américaines visées.

Ces indications sont alors transmises aux délégués commerciaux de nos 13 consulats aux États-Unis qui, avec leurs connaissances de la région, évaluent le potentiel du produit et transmettent les renseignements sur le produit aux acheteurs susceptibles de s'y intéresser.

Comme l'indiquent les responsables du programme, «ces clients éventuels auront alors des renseignements pratiques sur vos produits et votre entreprise, notamment la façon de communiquer directement avec vous».

On peut obtenir tous les détails, brochures et formules d'inscription en communiquant avec le programme Avis aux acheteurs, Direction générale de l'agriculture, des pêches et des produits alimentaires (TAD), ministère des Affaires extérieures, 125, prom. Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2. Tél.: (613) 995-1775. Télex: 053-3745. ★

## Promouvoir les exportations

(Suite de la première page.)

permettra de présenter pas moins de 200 événements axés sur les exportations, qu'il s'agisse de conférences, de colloques, d'ateliers et, dans plusieurs cas, de visites de délégués commerciaux canadiens en poste un peu partout dans le monde (voir page 3).

La plupart de ces événements visent à faire connaître aux exportateurs établis ou éventuels les débouchés internationaux dont ils pourraient profiter, les marchés qui existent pour leurs produits et leurs services et les façons de financer leurs transactions.

Les organisateurs soulignent que le Mois canadien de l'exportation est une initiative de coopération, l'objectif commun étant la croissance des exportations canadiennes.

Il s'agit d'une collaboration réelle entre les associations et groupements nationaux, provinciaux et locaux de gens d'affaires, les gouvernements fédéral et provinciaux, les syndicats, les exportateurs et même les groupements universitaires et culturels du Canada.

Le point saillant du Mois de l'exportation sera la présentation, par le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, la plus haute distinction en ce domaine au

pays, prévue pour le 14 octobre à l'occasion de l'assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation, à Vancouver. ★

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

.....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (BTC)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

ISSN 0823-3349

Canada

PAI  
EA  
CIG  
V.4 #14  
DOCSC-2

# Canadexpo

Trade Month Issue



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4 NO. 14

SEPT. 22, 1986

## Export Trade Month to hit campaign trail

"Exports build Canada!"

In a variety of ways, that message will be trumpeted across the country next month, signalling the start of what, in only four years, has become a highly successful October trade campaign.



Canada Export Trade Month, say organizers, focuses on the benefits of export trade; encourages increased Canadian participation in export trade; and increases the general public's

awareness of the importance of exports to the Canadian economy and standard of living.

And exports certainly are important.

Statistics show, for instance, that one out of every three jobs in Canada (an estimated 3 million) is directly connected to exports and that Canadian exports valued at \$1 billion create an estimated 20,000 jobs in Canada.

Statistics also reveal that, in 1985, Canada's exports of goods and services were valued at \$146.9 billion, with products des-

igned for 147 countries throughout the world.

While those figures are impressive, the feeling among business and trade officials — given the increased competition in world markets — is that Canadians cannot afford to become complacent. There's still more work to be done.

It's here that Canada Export Trade Month — to be launched by Minister for International Trade, Pat Carney — plays a vital role.

The Canada-wide October trade drive, for  
Turn to page 8 — A Canada

## Program promotes trade connections

Committed Canadian exporters of agri-food and fish products to the United States have an opportunity to tap into an even greater share of that lucrative market through a program being implemented by the Department of External Affairs.

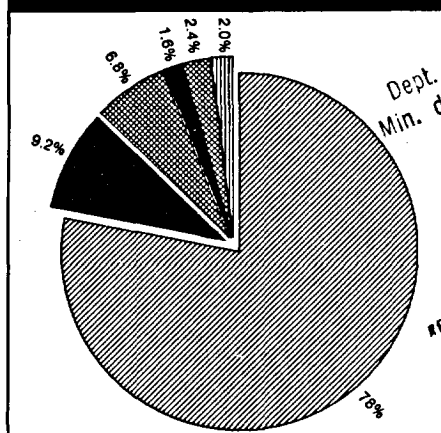
While the U.S. absorbs almost \$2 billion a year of these Canadian products, Canada's overall share of that market is less than 5 per cent, say trade officials, indicating "there still remains great potential for growth."

That's where the Buyer Connection Program enters the picture.

Initiated on a one-year test pilot basis by External's Agriculture, Fish and Food Products Bureau, the Buyer Connection Program is designed to give more U.S. exposure to Canadian agri-food and fish products. It will let potential U.S. buyers know "exactly" what products Canadian

Turn to page 8 — U.S. buyer

## WHERE WE EXPORT



78% : U.S.A.  
9.2% : ASIA-PACIFIC  
6.8% : WESTERN EUROPE  
2.4% : L. AMERICA-CARIBBEAN  
2.0% : AFRICA-MIDDLE EAST  
1.6% : EASTERN EUROPE  
(1985 figures)  
Source: Statistics Canada

## New opportunities open up in India

The market may be complex and highly regulated but new liberalization moves under way in India could open doors to increased opportunities for Canadian exporters to that vast and growing marketplace.

But, cautions *Market Guide-India*, recently released by The Royal Bank of Canada, companies interested in pursuing trade with that country "should research India thoroughly" before entering into business negotiations.

This advice, says the guide, is because government involvement in the economy is "intense" and there are a number of regulatory agencies for various economic sectors.

That, however, has not prevented Canadian companies from doing business with India. In fact, they have found that, for those who persevere, the opportunities are there — as are the rewards.

Turn to page 2 — India

## Signs of times signed Canada

International highways are going high tech with Canadian road signs manufactured and installed by Ferranti-Packard Electronics Ltd. of Toronto, Ont.

The company recently was awarded

## Glowing sales

According to an annual assessment by the Department of Energy, Mines and Resources, Canada continues to be the world leader in the production and export of uranium, with 85 per cent of annual production destined for markets outside the country. Last year, the assessment shows, Canadian producers shipped 10,029 tons, valued at \$960 million. \*

three contracts totalling \$3 million to supply its motorist information display systems in Avon, England, New York City and British Columbia. The product also is gaining acceptance in other parts of Britain and in France.

The display systems provide, within seconds, up-to-date computerized traffic information to motorists on changes in road conditions from a centrally-controlled highway and traffic authority.

The same technology, say company spokesmen, is also used in major airports, and stock and commodity exchanges,

Turn to page 8 — Some

## INSIDE:

- Hi-tech electronics manufacturers have access to a new guide to shows in the United States ..... 7
- Canada-Malaysia conference to focus on export opportunities ... 2
- The Trade Month Calendar shows you where the action is ... 3
- Here is a list of export-related activities around the world ..... 5



INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Marketplace

**Greece** — The Hellenic Public Power Corp. has issued a tender, closing date of Oct. 10, for four PCS automatic step-voltage regulators. Specifications are 21KV with 1000KVA rating throughout. The corporation also requires the same items, but with specifications calling for 500KVA rating or throughout rating of 500KVA. On authorization and at cost of \$55-\$60, post can messenger documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — A tender for the supply of 25 PCS UHF antennae, in the range of 225-400MHZ has been issued by the Hellenic Civil Aviation Authority. Closing date for receipt of bids is Oct. 7. Upon authorization, post can messenger tender documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — A tender by the Hellenic Telecommunications Organization has been issued for the supply of a quantity of gas pressure supervisory systems for telecommunications cables. Items required are: 62 contact manometers; 36 precision manometers; 61 intermediate pressure regulators; 21 indoor gas-feeding stations; 1 underground gas-feeding station; 11 central supervision stations; 30 gas cylinders (50 litres); and 45 gas cylinders (27 litres). Closing date for receipt of bids is Oct. 9. Post can forward, at cost of \$55-\$60, tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy.

**Greece** — Two separate tenders have been announced here by the Hellenic Civil Aviation Authority. One tender, with a closing date of Sept. 30, calls for: one dual portable storage oscilloscope (100 MHZ); four coaxial attenuators; and eight coaxial dummy loads and power splitters (3DB). The second tender, with a closing date of Oct. 2, is for two avionic message and recording and reproduction systems for broadcasting meteorological information. Post can send, at cost of \$55-\$60, complete set of tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy.

**Syria** — The Syrian Ministry of Higher Education has issued a tender for the supply of equipment for an agricultural school. Required are agricultural machines and seminar tools; vehicles; animal husbandry, poultry, dairy processing, vegetable and fruit processing equipment; and visual aids. Closing date for receipt of bids is Oct. 4. Post can forward tender documents to interested Canadian companies on receipt of telexed authority. Contact the Canadian Embassy, Amman, Jordan. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

## India: A market of increasing interest

Continued from page 1

Last year, for instance, the guide notes that Canadian exports to India totalled \$488.7 million, an increase of 3.8 per cent over the previous year. The most important Canadian export items were oils and fats, sulphur, fertilizers, wood pulp and asbestos.

With liberalization, particularly in the field of electronics, whole new fields of opportunity are opening up.

"Various policy changes affecting the electronics industry," according to the guide, "exemplify the overall shift toward greater liberalization and access to foreign technology."

Of particular interest in this field, notes the guide, "import duties have been abolished for an advanced range of computers, and tariffs for component imports have been reduced from 75 per cent to 25 per cent."

An added advantage for Canadian exporters to India is that Canada's trading relationship with that country is governed by the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). As well, India also enjoys Canada's General Preference Scheme, which offers the lowest tariff rates for developing countries.

This being the case, just what are the opportunities for Canadian exporters?

According to the guide, opportunities exist for exporters of machine tools, electrical equipment, agricultural implements and electrical components.

Other export-related opportunities, joint ventures or licensing arrangements include telecommunications equipment, computers, oil and gas exploration and drilling equipment, mining and thermal and hydro power generating equipment, automobiles and auto parts, port maintenance equipment, railway equipment and maintenance, fertilizer plant and equipment, chemical and oil and gas processing plant and equipment, and agricultural equipment.

"Licensing and joint ventures have proven to be successful strategies for entering the Indian market," says the guide, adding (one of a number of trade tips) that "a local agent is essential to doing business in India."

In addition to detailing export opportunities, *Market Guide-India* focuses on market characteristics and trends, currency and trade regulations, foreign investment opportunities and incentives, and contains a list of useful contacts and services available to exporters.

One of a series of 14 guides to countries throughout the world, *Market Guide-India* may be obtained from any of the Royal Bank's International Centres across Canada.

For more information on Canada-India trade, contact External Affairs' South and Southeast Asia Trade Development Division (PST). Tel: (613) 996-5945; 995-7689; or call Info Export. \*

## Malaysia hungry for our know-how

Opportunities for increased business and trade between Canada and Malaysia will be focused at the three-day Canada-Malaysia Conference slated for Oct. 7-9 at the Skyline Hotel, Ottawa.

The conference is being sponsored by the Institute of Strategic and International Studies, (Kuala Lumpur), the Asia Pacific Foundation of Canada, The Pacific Basin Economic Council (PBEC)-Canadian Committee and The Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

Academic, business and government speakers from both Malaysia and Canada will discuss relations between the two countries under these four broad headings: Malaysia Towards the Year 2,000; Trends in Canadian and Malaysian Economic Relations; Malaysian Industrial Strategy to the Year 2,000; and Human Resource Development: High-Level Manpower and the Professions in Malaysia.

Pacific Rim markets have replaced both Western and Eastern Europe as Canada's second most important trading partner. After the U.S., the Pacific Rim is the world's fastest growing market.

An agreement between Canada and Malaysia has been signed which opens up a line of credit worth \$17 million for ongoing technological transfer.

After Japan, Malaysia is Canada's second most important trading partner in the Pacific Rim and the most important in the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). In 1985, Canadian exports to Malaysia totalled \$204.3 million against \$146 million in imports.

A determined move by the Malaysian Government to restructure that country's economy on industrial lines has led to increased Canadian investment opportunities and a need for this conference to take place.

The Oct. 7 welcoming address will be delivered by External Affairs Minister Joe Clark, with the keynote speaker being Malaysian Minister of Foreign Affairs Dato' Rais Yatim.

Accreditation will take place on the afternoon of Oct. 7 at the Skyline Hotel. For more information, contact the Conference Secretariat at (613) 238-1070; or the Program Committee Chairman Dr. Martin Rudner at (613) 564-2891. \*

# Canada-wide trade events calendar

The following is a partial list of export-related events by region and date. Information provided gives name of event, description, sponsoring organization, location and contact. The second half of the list will be published in the next issue.

## Across Canada

**Sept.-Oct.** — Royal Host Buyers Mission — Major Japanese fast food company coming to Canada to source food and fish products. External Affairs. From Vancouver, B.C., to St. John's, Nfld. Contact: Ruth Zeisler, (613) 995-8606.

**Oct.-Nov.** — Canadian Spirit of Enterprise Exhibit — A showcase of Canadian achievements with a particular emphasis on our exports. Montreal (Oct. 7-13); Woodbridge, Ont. (Oct. 10-13); Halifax (Oct. 11-18); Moncton, N.B. (Oct. 23-30); Regina (Oct. 30-Nov. 2). Contact: Laurie Jones, (819) 994-3647.

**Oct.-Nov.** — Trade Transportation Seminars on Canada-South American Shipping Policies — How to improve the transportation situation to South America. External Affairs, Exporters Coalition on Canadian Maritime Policy. Several locations. Contact: I.G. Lochhead, (613) 996-2964.

## British Columbia

**Oct. 1** — Exporting Your Product Seminar — How to evaluate your export potential, develop export market strategy. Federal Business Development Bank, Canadian Export Association. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Contact: John Noonan, (604) 666-7873.

**Oct. 13-15** — Canadian Export Association's 43rd Annual Convention — Theme: Canadian Trade and the Pacific Challenge. Canadian Export Association. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Contact: Marcelle LaPointe, (613) 238-8888.

**Oct. 15** — Exporting Your Product Seminar — How to evaluate your export potential, develop export market strategy. Federal Business Development Bank, Canadian Export Association. Sherwood Park Inn, Victoria. Contact: Phil Viel, (604) 388-0161.

**Oct. 16-17** — Trade Enhancement Conference — Transportation industry export representatives to focus on such issues as commodity outlooks, transportation and developing trade with Asia-Pacific Rim. Prince Rupert Port Corporation. Port of Prince Rupert. Contact: Dolores Macintosh, (604) 627-7545.

**T.B.A.** — Accessing the U.S. Government Procurement Market — Non-military side of government procurement in the U.S.A. Objective to acquaint potential Canadian suppliers with sources of information and bidding procedures. Department of Regional Industrial Expansion. Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**T.B.A.** — Marketing high tech in Japan — Seminar. Electronic Manufacturers Association of British Columbia (EMABC). T.B.A. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**T.B.A.** — Marketing telecommunications in the United States — Seminar. Electronic Manufacturers Association of British Columbia (EMABC). Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**T.B.A.** — Selling high tech to China — Seminar. Electronic Manufacturers Association of British Columbia (EMABC). Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**T.B.A.** — Seminar on Exporting Agriculture, Food and Fish Products to Japan — Explanation of Japanese import regulations and information sources. Canada Japan Business Cooperative Council. Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 14** — Canada Export Awards — Presentation by Pat Carney, Minister for International Trade, of Export Awards to Canada's top export achievers for 1986. External Affairs. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Contact: Bev Hexter, (613) 996-2947.

**T.B.A.** — Special Briefing: Canadian Export Controls — Briefing Seminar — Electronic Manufacturers Association of British Columbia (EMABC). Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**T.B.A.** — Trade Commissioners from the Pacific Rim visit to B.C. — Trade Commissioners tour British-Columbia communities (e.g. Vancouver, Victoria, Vernon, Kamloops), to discuss trade opportunities with Pacific Rim countries. Local community organizations, e.g. Chambers of Commerce, Regional Economic Development Commissions, service clubs. Several locations throughout B.C. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

## Alberta

**Sept.-Oct.** — Regional Export Seminars — Speakers addressing local Chamber of Commerce Meetings. Economic Development, Alberta Agriculture, Chamber of Commerce. Red Deer. Locations throughout Alberta. Contact: Doug Bienert, (403) 427-4241.

**Oct. 2-3** — Asia Development Bank Seminar — Information by the Asia Development Bank for companies who actually do the mechanics of putting bids together. External Affairs. Calgary. Contact: Lee Hearn, (403) 427-4809.

**Oct. 16-18** — Annual Jasper Conference "Global Marketplace — Alberta's Strategies for Growth" — Major annual conference involving government, labour, business, education and agriculture. Conference Society of Alberta. Jasper. Contact: Mike Marks, (403) 420-2944.

## Saskatchewan

**Oct. 16-17** — Saskatchewan Export Seminar — Speakers include a customs broker, a liability insurance specialist, a U.S. buyer and an experienced Saskatchewan exporter. Seminar and discussions on Canada-US free trade. One-on-one sessions between trade commissioners and exporters. External Affairs. Sheraton Centre, Regina. Contact: Burke Darling, (306) 975-4346.

**Oct.** — Saskatoon Export Club Meeting — Saskatchewan Export Club. Saskatoon. Contact: Lynda Northover, (613) 994-4642.

## Manitoba

**Sept.-Oct.** — International Financial Institutions (IFI) Conference — Preparatory to provincial mission to United Nations Development Program, World Bank, in November. Department of Regional Industrial Expansion, External Affairs. Winnipeg. Contact: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**Sept. and Ongoing** — Development of a 30-Hour Course in Exporting — To be taught by the University of Manitoba and directed at exporters and potential exporters. Department of Regional Industrial Expansion. University of Manitoba. Contact: Lorraine Andras, (204) 949-2387.

**Oct. 3** — Manitoba Trade Month — Luncheon for Manitoba exporters and interested business people with Alan Gotlieb as keynote speaker. Department of Regional Industrial Expansion. Sheraton Hotel, Winnipeg. Contact: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**Oct. 7-8** — Mini-Marketplace — Two-day event with one-on-one interviews with trade commissioners and plant tours. Department of Regional Industrial Expansion. Winnipeg. Contact: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**Oct. 17** — Product Liability Seminar — U.S. specialist on product liability and litigation speaks on how to protect yourself in the marketplace. Department of Regional Industrial Expansion, Province of Manitoba, Canadian Manufacturers' Association. Winnipeg. Contact: Lorraine Andras, (204) 949-2387.

**Oct.** — Agricultural Equipment Export Seminar — Manitoba (IT&T) with Prairie Implementation Manufacturers Association (PIMA). Winnipeg. Contact: Jim Stewart, (204) 945-2443.

**Oct.** — Sector-Specific Seminar (Food Processing) — Department of Regional Industrial Expansion. Winnipeg. Contact: Dave Lewis, (204) 949-5943.

## Ontario

**Sept. 29-30** — United Kingdom Defence Products Trade and Investment Mission — One-on-one meetings with representatives of Canadian companies, and visits to company facilities. External Affairs. Ottawa. Contact: Dick Pryde, (416) 365-3772.

## Trade Month Calendar

**Sept. 29-Oct. 1** — Principles and Practices of Export Documentation — 3-day course covers INCOTERMS, letters of credit, costing, shipping, and export correspondence. Canadian Manufacturers' Association. Holiday Inn, Don Valley Toronto. Contact: Hilda Duplitz, (416) 363-7261 ext. 252.

**Oct. 1** — Trade Month Opening Event: Breakfast Forum and Trade Commissioners Interviews — Information for markets in bordering states. Thunder Bay Chamber of Commerce. Airline Motel, Thunder Bay. Contact: W. Morkemela, (807) 623-4436.

**Oct. 1-3** — Electrical and Electronic Manufacturers Association of Canada's Annual Conference — A series of case studies to examine competitiveness: compensation, quality, automation and Just in Time Systems. Electrical and Electronic Manufacturers of Canada. Sheraton Hotel, Toronto. Contact: David E.P. Armour, (416) 862-7152.

**Oct. 1-29** — An Introduction to Canadian Customs — A course designed to give participants a working knowledge of Canadian customs. Humber College Centre for continuous Learning. Rexdale Campus Toronto. Contact: Carrie Andrews, (416) 675-3111 ext. 4271.

**Oct. 2** — Seminar: Trade Co-operation in food and agriculture — Key members of the French food industry will present their view of the economic environment and commercial opportunities. External Affairs. Bristol Place Hotel, Toronto. Contact: A. Christensen, (416) 365-3707.

**Oct. 6-7** — How to prepare a Winning Bid on Asian Development Bank Finance Projects — To provide assistance to experienced equipment exporters in preparing compliant and price competitive bids. External Affairs, Department of Regional Industrial Expansion, Canadian Manufacturers Association. Plaza II Hotel, Toronto. Contact: Jean-Pierre Hammel, (613) 996-5348.

**Oct. 6-7** — United Kingdom Defence Products Trade and Investment Mission — One-on-one meetings with representatives of Canadian companies, and visits to company facilities. External Affairs. Toronto. Contact: Dick Pryde, (416) 365-3772.

**Oct. 7** — Canadian Ceramic Society Annual Fall Meeting — Energy Management and Technology Development in the Canadian Ceramic Industry. Canadian Ceramic Study. Carleton Place Hotel, Toronto. Contact: Canadian Ceramic Society, (416) 491-2886.

**Oct. 7-9** — Canada-Malaysia Conference — To provide an opportunity for Canadians and Malaysians to explore ways to enhance bilateral relations in business and trade, and in technical and professional training. Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University and Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur). Skyline Hotel, Ottawa. Contact: Dr. Martin Rudner, (613) 564-2891.

**Oct. 10-12** — Development Strategies of South-East Asian Countries — Conference will examine the economic, social, cultural and trade issues pertinent to the Canadian-South East Asian relationship. Canadian Council for South-East Asian Studies. Carleton University, Ottawa. Contact: Dr. Ozay Mehmet, (613) 564-2693.

**Oct. 15** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Ontario Trucking Association. Skyline Hotel, Rexdale, Toronto. Contact: Kim Simpson, (416) 249-7101.

**Oct. 16** — Export Club Meeting — Topic: Role of Trade Commissioners Abroad. Peterborough Export Club. Peterborough. Contact: Steve Motta, (705) 742-3459.

**Oct. 17** — Brazil Outlook '86 — Seminar to inform Canadian companies on trade and investment opportunities with and in Brazil. Brazil-Canada Chamber of Commerce. CBAO Centre, Toronto. Contact: Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

**T.B.A.** — Negotiating with the Japanese — Dealing with the different negotiations techniques between Canada and Japan. Department of Regional Industrial Expansion, Windsor Essex County Development Commission. Windsor. Contact: R. Cream, (519) 679-5820.

### Quebec

**Sept. 24-Nov. 26** — Introduction to International Trade — Course to inform managers of business functions related to exports. Ministry of International Trade, Canadian Manufacturers' Association. National Bank of Canada Building, Montreal. Contact: Guy Hurtubise, (514) 866-7774.

**Oct. 1** — Quebec Trade Month Launch — Luncheon meeting with keynote speaker. Department of Trade and Technological Development, Department of Regional Industrial Expansion, External Affairs, Montreal World Trade Centre, Canadian Manufacturers' Association, Chamber of Commerce, Board of Trade. Méridien Hotel, Montreal. Contact: Sylvie La Flamme, (514) 937-7771, or Claude Lavoie, (514) 283-7907.

**Oct. 2** — Seminar on Technology Transfer — "How To" information seminar. National Bank, Canadian Manufacturers' Association, Department of Regional Industrial Expansion, Department of Trade and Technological Development, Montreal World Trade Centre. National Bank Building, Montreal. Contact: William B. Horovitz, (514) 283-8793 or Jean-Guy Bériault, (514) 873-5575.

**Oct. 2-3** — United Kingdom Defence Products Trade and Investment Mission — One-on-one meetings with representatives of Canadian companies, and visits to company facilities. External Affairs. Montreal. Contact: Dick Pryde, (416) 365-3772.

**Oct. 8** — Canadian Bankers Association Seminar — To inform exporters of the methodology and documentation for transactions on international trade. International Bankers Association of Montreal, Department of Regional Industrial Expansion, Department of Trade and Technological Development. Hilton Hotel, Dorval. Contact: Claude Lavoie (514) 283-8791, or Claudette Mariello Barbaud, (514) 849-9471.

**Oct. 9** — Export Seminar — For businessmen on advantages of exporting. Department of Regional Industrial Expansion, Montreal. Hotel Benedictarele, St. George de Beauce. Contact: Jean Grandmaison, (418) 648-2507.

**Oct. 10** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Food and Drug Industry. Le Grand Hotel, Montreal. Contact: Ross Bragdon, (514) 251-5151 ext. 3101.

**Oct. 15** — Brazil Outlook '86 — Seminar to inform Canadian companies on trade and investment opportunities with and in Brazil. Brazil-Canada Chamber of Commerce. Queen Elizabeth Hotel, Montreal. Contact: Lou Bourgeois, (416) 364-4634.

**Oct. 15** — Export Seminar — Seminar for businessmen on advantages of exporting. Department of Regional Industrial Expansion, Montreal. Hotel de Ville and Restaurant Elite, Granby. Contact: R. Poirier, (819) 565-4713.

**Oct. 15-19** — International Exhibit: The World of Business — Experts will man a booth and answer export questions for business people. Canadian International Development Agency, Department of Trade and Technological Development. Quebec City. Contact: Louise Lafleur, (819) 997-6899 or Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**Oct. 16-17** — Seminar: Transportation in the U.S. — International Centre for Goods Transportation, Department of Trade and Technological Development, Quebec Chamber of Commerce. Quebec City. Contact: Pierre Lavoie, (514) 524-3574 or Pierre Farah-Lajoie, (514) 524-3574.

### New Brunswick

**Oct. 1** — New Brunswick Trade Month Kick-off Luncheon — For New Brunswick exporters and their guests. Luncheon speaker T.B.A. Department of Regional Industrial Expansion. Lord Beaverbrook Hotel, Fredericton. Contact: Gordon MacLennon, (506) 857-6445.

### Nova Scotia

**Oct. 8** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Canadian Office Product Association. Halifax Sheraton. Contact: Diane Brisebois, (416) 239-2737.



## Trade Month Calendar

### Prince Edward Island

**Oct. 1** — Publication of "Island Reporter" — Newsletter dealing with exporting in P.E.I. Department of Regional Industrial Expansion, Charlottetown. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**Oct. 6** — Address to Charlottetown Rotary Club — To provide insight into the importance of export trade to P.E.I. Charlottetown Rotary, Confederation Centre, Charlottetown. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**Oct. 6** — Export Information Meeting — To inform the business community about exporting and its importance to P.E.I. Greater Charlottetown Chamber of Commerce, Charlottetown. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Oct. 6** — Static Mall Display — Depicting general information on exporting in P.E.I. Department of Regional Industrial Expansion, Charlottetown Mall. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**Oct. 7** — Address to Summerside Rotary — Former trade commissioner from Boston will give export address. Summerside Rotary Club, Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Oct. 8** — Export Information Meeting — To inform the business community about export-

ing and its importance to P.E.I. West Prince Chamber of Commerce, Mill River. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**Oct. 8** — Export Seminar — To discuss the current situation involving trade access in today's world market. Summerside Chamber of Commerce, Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Oct. 13** — Static Mall Display — Depicting general information on exporting in P.E.I. Department of Regional Industrial Expansion, Summerside Mall. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

### Newfoundland

**Oct. 2-3** — Dutch Trade Mission — Seminar to present overview of the business situation in Nfld. Individual meetings with businessmen to follow. Netherlands Ocean Industry Association, Hotel Newfoundland, St. John's. Contact: Pat Cronin, (709) 772-5511.

**Oct. 6** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Hotel Newfoundland, St. John's. Contact: Ann Mills, (709) 576-2367.

**Oct.** — Trade Marketing Technique Seminar — The do's and don'ts of trade shows. Department of Regional Industrial Expansion, New-

foundland Department of Development and Tourism, St. John's. Contact: Kay Coxworthy, (709) 576-5592.

### Yukon

**Sept. 28-Oct. 5** — Trade Mission to Alaska — Yukon business people going to Alaska for the Alaska State Chamber of Commerce Trade Fair. Yukon will host opening reception. Yukon Chamber of Commerce, Juneau, Anchorage, and Fairbanks, Alaska. Contact: Larry Bagnell, (403) 668-4655.

### Northwest Territories

**Oct. 7** — Chamber of Commerce Monthly Meeting — Address to meeting of Chamber of Commerce followed by case interviews. Department of Regional Industrial Expansion, Rankin Inlet Lodge, Rankin Inlet. Contact: Craig Yeo, (403) 920-8571.

**Oct. 10** — Chamber of Commerce Monthly Meeting — Address to meeting of Chamber of Commerce followed by case interviews. Department of Regional Industrial Expansion, Ptarmigan Inn, Hay River. Contact: Craig Yeo, (403) 920-8571.

**Oct. 16-18** — Yellowknife: An Economic Perspective — 3-day symposium focussing on economic developing opportunities, including exports. Yellowknife Chamber of Commerce, Yellowknife Inn, Yellowknife. Contact: Craig Yeo, (403) 920-8571. ★

## Export-related events around the world

Canadian exporters will be taking part in a number of international trade shows, missions and meetings during the coming months — either through assistance from External Affairs, private sponsorship or under provincial government trade programs. This is a list of just some of those events.

### United States

**Sept. 24-25** — Seafood Expo — International standard show with emphasis on the markets of the south east United States. External Affairs, Dallas, Texas. Contact: Ian Bruce, (613) 996-3558.

**Sept. 28-Oct. 5** — Trade Mission to Alaska — Yukon business people going to Alaska for the Alaska State Chamber of Commerce Trade Fair. Yukon Chamber of Commerce, Juneau, Anchorage, and Fairbanks, Alaska. Contact: Larry Bagnell (403) 668-4655.

**Oct. 3-6** — California Grocers Association Trade Show — Annual event for store buyers, brokers, wholesalers and other trade reps. Features 500 exhibits. California Grocers Association, Reno Convention Centre, Reno, Nevada. Contact: Frank Davis, (613) 996-4209.

**Oct. 5-9** — American Mining Exhibition — Las Vegas, Nevada. Contact: S. Gawreletz, (613) 993-6134.

**Oct. 6-8** — 59th Water Pollution Control Federation Exhibition — Los Angeles, California. Contact: J. Power, (613) 991-9478.

**Oct. 7-8** — CIDEX '86 — Canadian Industrial Defence Exhibition — Canadian hi-tech electronics military equipment companies to exhibit products to pursue opportunities in the U.S. defence market. External Affairs, Philadelphia, Pennsylvania. Contact: Cliff Bird, (613) 993-6134.

**Oct. 8-9** — Boeing Mission — Tour of Boeing plant meetings re: procurement by Boeing, to establish supplies of aerospace machine parts with Boeing. Boeing, Seattle, Washington. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 10** — New Exporters to Border States Briefing: Food Products — Visit to Seattle post aimed at introducing potential exporters to the U.S. market. Canadian Consulate General, Seattle. Seattle Consulate, Washington. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 15-18** — Fish Expo '86 — New Brunswick companies will promote their respective products at this major international exposition. Department of Commerce and Technology, Boston, Massachusetts. Contact: Doug Murray, (506) 453-2875.

**Oct. 22-24** — International Trade Fair —

Opportunity to identify sales opportunities and to meet with a large number of manufacturer's representatives, dealers, distributors and wholesalers. Canadian Manufacturers' Association, International Exposition Centre, Cleveland, Ohio. Contact: Monica Malkus, (416) 365-3760, or E. Wang, (613) 991-9481.

**Oct. 27-28** — New Exporters to Border States Briefing: Furniture Products — Bus trip to Seattle for potential exporters. Canadian Consulate General, Seattle. Seattle Consulate, Washington. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 28** — Raising Ontario Foods International Trade (Profit) Mission — Trade Mission. Ministry of Industry, Trade and Technology, Detroit, Michigan. Contact: Kathy Seebert, (312) 782-8685.

**Oct. 29** — New York Consulate Fish Show — Emphasis on fish buyers in metropolitan New York. Atlantic Provinces, New York City. Contact: Richard Campanale, (202) 586-2400.

**Oct. 29** — Reception at New York Consulate office — New Brunswick firms will be exhibiting a variety of fish products to buyers from the greater New York market. Department of Regional Industrial Expansion, Department of Commerce and Technology, New York Consulate. Canadian Consulate, New York.

## Trade Month Calendar

Contact: Janet Gagnon, (506) 453-2875.

**Oct.** — Federal Office Automation Show — Office equipment exhibition. Department of Communications, External Affairs. Washington, D.C. Contact: Sandy McDonald, (613) 990-4266.

**Nov. 5** — Cleveland Food Fair — Cleveland, Ohio. Contact: M. Samson, (613) 991-9476.

**Nov. 10-14** — COMDEX Fall '86 — Computers — Las Vegas, Nevada. Contact: K. Munro, (613) 993-5849.

**Nov. 13-14** — Sea Fare South East Exposition — Five fish companies taking part in exhibition at Orlando, Florida. Department of Regional Industrial Expansion, Department of Commerce and Technology. Orlando, Florida. Contact: J. Power, (613) 991-9478; or Janet Gagnon, (506) 453-2875.

**Nov. 18-21** — Auto Parts and Equipment Manufacturers Mission — Visit to the Specialty Equipment Market Association (SEMA) Show. Department of Regional Industrial Expansion. Las Vegas, Nevada. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Nov. 19-21** — National Spa & Pool Institute Show — Washington, D.C. Contact: S. Gawrelitz, (613) 991-9474.

**Nov. 20-22** — National Home Health Care Expo — Atlanta, Georgia. Contact: S. Gawrelitz, (613) 991-9474.

**Nov.** — Mission to United Nations Development Program, World Bank — Mission by rep. of professional service firm. Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. New York and Washington. Contact: Jim Stewart, (204) 945-2443.

**Nov.** — New Exporters to Border States: Marine Sector Mission — Explore the risk of establishing American corporations. Department of Regional Industrial Expansion. Fargo, North Dakota. Contact: Vern Graves, (204) 949-3662.

**Dec.** — Seattle Food Fair — Seattle, Washington. Contact: M. Samson, (613) 991-9476.

### Asia-Pacific

**Sept. 27-Oct. 4** — Royal Show — Agriculture — Perth, Western Australia. Contact: G. Richens, (613) 995-8619.

**Oct. 16-22** — Expocom '86 — Telecommunications Exhibition. People's Republic of China. Beijing, China. Contact: D. Mrkich, (613) 995-8649; or Glen Tahirali, (613) 990-4212.

**Oct. 17** — Official Opening — Trade office in Taiwan. Canadian Chamber of Commerce. Taiwan. Contact: Patricia MacLeod, (613) 238-4000.

**Oct. 20-23** — Annual Joint Meeting — Canada-Korea Business Council. Canada-Korea Business Council. Seoul, Korea. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**Oct.** — CNG Mission to Singapore and Malaysia — Mission on vehicle propulsion. B.C. Government. Singapore and Malaysia. Contact: D. McRae, (604) 660-4567.

**Nov. 4-11** — Asiandex '86 — Exchange of technical information on military strategy and tactics for the advancement of technology in the 1990's. China Council for Promotion of International Trade (CCPIT). China International Exhibition Centre, Beijing, China. Contact: D. Mrkich, (613) 995-8649; or Sherri Lilloico, (613) 996-0034.

**Nov. 4-20** — Industrial Co-operation Mission — Identify Business opportunities in each market. Canadian Manufacturers' Association, Canadian International Development Agency. Hong Kong, Thailand, and Malaysia. Contact: Monica Malkus, (416) 363-7261.

**Nov. 11-15** — Forestry Indonesia — Jakarta, Indonesia. Contact: H. Morrison, (613) 996-1657.

**Nov. 17-28** — Industrial Cooperation Mission — Deals with technology intensive industries. Canada-India Business Council. India. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

**Nov. 19-22** — Techno-Ocean '86 — Kobe, Japan. Contact: N. Peacock, (613) 995-1678.

**Nov. 27-Dec. 22** — Ag China '86 — Agriculture — Guangzhou, China. Contact: H. Morrison, (613) 996-1657.

**Nov.** — High Technology Mission to Australia — Mini-trade Show in Consulates. British Columbia Government. Sydney, Melbourne, Brisbane. Contact: D. Loader, (604) 660-4567.

**Nov.** — Remanufactured Wood Products Mission — B.C. Government. Japan and Korea. Contact: D. Loader, (604) 660-4567.

### Western Europe

**Sept. 30-Oct. 4** — Batibois — Timber Frame Housing. Bordeaux, France. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**Oct. 1-6** — Frankfurt International Book Fair — Frankfurt, West Germany. Contact: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**Oct. 1-9** — Kontor Data — Informatics — Copenhagen, Denmark. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**Oct. 5-11** — 13th World Energy Conference — Cannes, France. Contact: L.V. Ford, (613) 996-5555.

**Oct. 14-18** — Deffendory Expo '86 — Defence Industry Show — Athens, Greece. Contact: L.V. Ford, (613) 996-5555.

**Oct. 20-24** — Canadian Exhibit at SIAL — Thirty Canadian companies taking part in the largest international food show in the world. External Affairs. Paris, France. Contact: Dave Shortall, (613) 995-1714.

**Nov. 6-13** — Kunststoff International Trade Fair — Plastics and Rubber — Dusseldorf, West Germany. Contact: L. Sardà, (613) 996-5554.

**Nov. 7-21** — Plastic Industries Productivity Enhancement Mission — To West Germany. Government of British Columbia. Dusseldorf, West Germany. Contact: Ben Climo, (604) 660-3900, 660-4567.

**Nov. 11-15** — Electronica '86 — Munich, West Germany. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**Nov. 14-21** — SIMO-Computer Exhibition — Madrid, Spain. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.

**Nov. 25-29** — Milipol — Security Equipment Exhibition — Paris, France. Contact: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**Nov. 26-30** — Medica — Medical Equipment International Congress and Exhibition — Dusseldorf, West Germany. Contact: H. Schroeter, (613) 996-5555.

### Eastern Europe

**Sept. 29-Oct. 6** — Plovdiv Autumn Fair '86 — Plovdiv, Bulgaria. Contact: M. Wondergem, (613) 996-5554.

**Oct. 18-26** — Bucharest International Fair — Bucharest, Romania. Contact: M. Wondergem, (613) 996-5554.

### Latin America and Caribbean

**Oct. 5-10** — Oil and Gas Expo — Rio de Janeiro, Brazil. Contact: C. Muñante, (613) 996-2268.

**Oct. 29-Nov. 9** — FISA '86 — Santiago International Trade Fair. Santiago, Chile. Contact: P. Schutte, (613) 996-5358.

**Nov. 18-24** — FIAGA '86 — International Fair of Agriculture, Cattle, Fish and Feed — Panama. Contact: C. Muñante, (613) 996-2268.

**Nov. 21-30** — Tecnomin '86 — Mining — Lima, Peru. Contact: P. Schutte, (613) 996-5358.

**Nov.** — Forest Industry Energy Systems Mission — British Columbia Government. Chile. Contact: A. Casasempere, (604) 660-4567.

### Africa and Middle East

**Nov. 1-15** — Baghdad International Fair — Baghdad Iraq. Contact: T. Brophy, (613) 990-5984.

**Nov. 9-13** — Arabbuild '86 — Bahrain. Contact: T. Brophy, (613) 990-5984.

**Nov. 16-20** — Middle East Electricity and Electronic Show — Riyadh, Saudi Arabia. Contact: R. Grison, (613) 990-5982.

**Nov. 27-Dec. 12** — Dakar International Trade Fair — Dakar, Senegal. Contact: T. Gervais, (613) 990-5981. \*

**EXPORTS BUILD CANADA**

# Hot-spot show assures sizzling sales

**Panama City** — Want to increase your sales in Latin America?

Then take a foothold in Panama.

That's where Canada will be participating this winter, for the third consecutive year, in Central America's 'hottest' general trade fair.

The March 11-16 International Commercial Exposition (EXPO COMER 87) is slated to attract business people from more than 30 countries at the Atlapa Convention Centre, located in the heart of this world trading, banking and shipping centre.

Products to be displayed at the show include automotive products, telecommunications equipment, security systems, medical and health supplies, industrial machinery parts and supplies, and sports and recreational products.

Other categories featured will range from construction materials to hardware, household goods and kitchenware, furniture, agricultural products and equipment, clothing and leather goods, perfumes and cosmetics, giftware, jewelry, toys and hobbies, food, beverages, liquors and tobacco.

The highly successful participation by 12 Canadian companies in this year's show resulted in over \$1 million U.S. on-site sales, with another \$4 million in projected sales and more than 70 agents and distributors ap-

pointed or under negotiation.

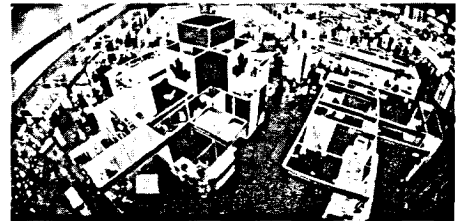
And even more significant is the fact that the Canadian sales and appointments covered not only Panama but practically the whole Latin American region — over half of the trade inquiries fielded by the Canadian contingent came from outside Central America, most of them from South America.

Strategically located — it links the Atlantic and the Pacific — Panama has excellent transportation facilities both by sea and air, and also offers extensive warehousing, distribution, assembly and exhibiting facilities.

In addition, it represents the second largest free-trade zone in the world — after Hong Kong — and, as an added advantage, its currency is the U.S. dollar.

Although many Latin American countries are experiencing an economic slowdown, there is still an increasing demand in several sectors including auto parts and accessories and maintenance equipment, raw materials and spare parts for industry, agricultural commodities and supplies, medical, surgical and pharmaceutical equipment, hardware and building supplies.

Latin American countries are also benefit-



A view from the top of the Canadian booth at EXPO COMER 86.

ting from International Development Bank loans for agricultural development and expansion and industrial rehabilitation. Just recently, Panama and Costa Rica announced major house building programs.

For more information on the show or details on how to participate, call immediately — some 20 Canadian companies are expected — Carlos Muñante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), Tel: (613) 996-2268; or Reg Harris, Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), for market information and advice, Tel: (613) 996-5460; or call Info Export. ★

## Gushing all the way to the bank

**Stavenger** — Not in the least deterred by the current glut in oil prices, ten leading Canadian companies came away big winners from a major European offshore show, last month.

This year's Canadian participation at the 7th International Offshore Northern Seas (ONS 86) Conference and Exhibition, in Norway, struck a winning note with a stand jointly financed by the Federal, Alberta and Newfoundland and Labrador governments.

And most Canadian companies returned highly pleased with their performance at the show.

Turn to page 8 — Offshore



Edmonton's Farr Canada, one of 10 Canadian participants in ONS 86, scored sales with its hydraulic power tong. The Nova Scotia Research Foundation was also a winner at the Stavenger, Norway, event.

## Crime doesn't pay... prevention does

**Paris** — If crime doesn't pay, exhibiting at crime prevention technology shows certainly does.

And Canadian manufacturers of civil and military security equipment will get just that chance by attending this fall what's been billed as Europe's most important show in this

hi-tech products and services sector.

The 3rd International Exhibition of Police, Civil and Military Security Equipment (MILIPOL 86) will take place at the well-known site of the Paris International Air Show, in Le Bourget, Nov. 25-28.

In addition to the more than 200 exhibitors who participate in this annual show, the event is also expected to attract most of the would-be participants to the International Law Enforcement Exhibition which was to have taken place in Genoa, Italy, last July.

As a strictly trade show, MILIPOL is open — by invitation only — to related administrative bodies, buyers, decision makers and professional users of police, civil and military security equipment, products and services from more than 60 countries.

Highly-diversified equipment, products and services featured at the show will range from electronics — telecommunications, detection, monitoring, identification, checks and tests — to mobility — ground, air and sea — engineering, weapons and ammunitions and optics and optronics.

Other categories of exhibits will include textiles, accessories, uniforms, individual, collective and special equipment as well as miscellaneous activities, equipment and first aid medical supply.

In addition to training facilities and demonstration programs, the show is expected to feature conferences on such topics as terrorism, narcotics abuse, stress, fraud and piracy, major event security and international cooperation.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export. ★

## Hi-tech U.S. showguide

Looking for trade shows in the electrical and electronics sector in the U.S.?

Then here is the ideal list for you.

External Affairs' United States Marketing Division (UTM) has just published *A Guide to Hi-Tech Electronics Trade Shows in the U.S. 1986-87*.

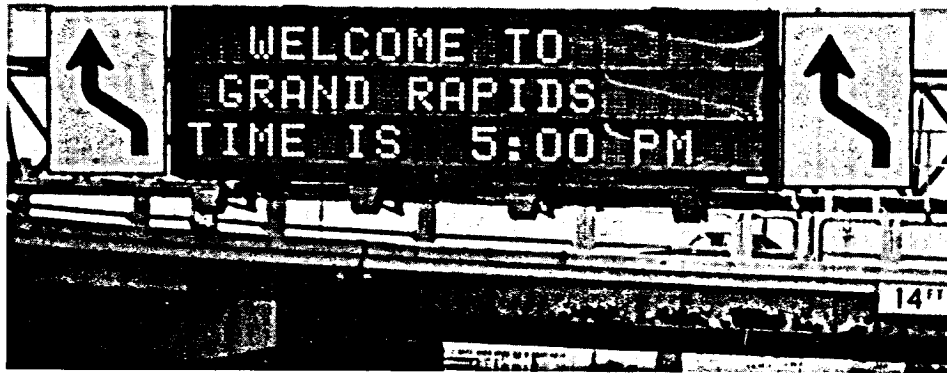


The Guide, which is intended for Canadian hi-tech electronics equipment, components and software manufacturers wishing to do business in the U.S., lists major shows taking place throughout the U.S. during the coming year.

The shows listed are divided into four categories: computer software, hardware and peripherals; electronics equipment and components; communications and related equipment; and government and military shows.

In addition to explaining why trade shows represent the best sales opportunity to exporters, the booklet gives pointers on how to successfully participate in trade shows.

For a free copy of the Guide, simply call Info Export.



Instant info for motorists is provided on electronic highway display systems manufactured by Toronto's Ferranti-Packard Electronics Ltd. The company recently signed \$3 million in contracts to install systems in Avon, England, New York City and British Columbia.

## Some sales, signs of success!

Continued from page 1

where timely information is vital.

"The increased number and sophistication of drivers, automobiles and highways has created a need for a highly efficient computerized system to quickly deliver essential motorist information," says Barry Hercus, President of NEI Canada Group of which Ferranti-Packard is a member.

Judging by sales, Ferranti-Packard answers this need — and with an added advantage. Its reflective disk technology assures that the display sign is not affected by "wash out" caused by direct sunlight. All messages are clearly visible.

The 17 message signs being installed in Avon, England, for instance, have letter sizes varying from 12 to 18 inches high, with visibility of up to 900 feet. The system in British

## Offshore winner

Continued from page 7

As an indication of the demand and high quality of this country's offshore oil equipment and services — and despite recent downward market trends — the Canadian exhibitors not only sold close to \$5 million worth of equipment at the show, but expected to make another \$7 million in orders over the next 12 months.

Commented one satisfied Canadian exhibitor: "The high degree of federal-provincial cooperation behind Canada's successful participation at the show greatly benefitted all industry participants."

ONS alternates every year with Europe's largest oil show, Offshore Europe, slated for Aberdeen, Scotland, next September.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), Tel: (613) 996-5554; or call Info Export.

Columbia will include single-line and two-line message signs five feet high and 25 feet in length.

Ferranti-Packard is a world leader in the design and supply of these signs, using its patented reflective disk technology, to all segments of the transportation, highway traffic, financial, sports and commercial marketplace.

The company has sales offices in Toronto, New York City, London, Zurich and Tokyo, and representatives in other major cities throughout the world.

## A Canada-wide export blitz

Continued from page 1

example, will feature more than 200 export-related events. These include conferences, seminars, workshops and exhibits, as well as, in some cases, trade commissioners from posts around the world (see page 3).

The majority of events are tailored to help show exporters and would-be exporters the international trade opportunities that are open to them; where they should be trying to sell their products and services; and ways to finance their sales.

The Trade Month campaign, say organizers, is a co-operative one, with growth in Canadian export trade a common goal.

Described by officials as a "true partnership between public and private sectors," the program involves the work of national, provincial and local business groups and associations; federal and provincial governments; labor; the export community; and even Canada's cultural and academic worlds.

Highlight of the entire Trade Month is the presentation by Minister for International Trade, Pat Carney, of the Canada Export Awards — the country's highest export distinction — slated for Oct. 14 at the annual meeting

## U.S. buyer link

Continued from page 1

exporters have for sale, and on what terms.

Basically, the Buyer Connection Program works like this.

A Canadian company interested in the U.S. market will provide to External Affairs, on the appropriate form, an "accurate" and "concise" description of the product for export and the regions of the U.S. to which it is to be exported.

This is then forwarded to resident trade commissioners in 13 consulates across the United States who, on the knowledge of the markets, will evaluate the product potential and distribute the information to appropriate qualified buyers for their consideration.

"As a result of these efforts," say Program organizers, "pertinent information about your products and your company, including how to contact you directly, will be in the hands of potential buyers."

The regions covered are: New England, Mid-Atlantic, East Central, South East, South, Mid-West, North Central, Pacific Northwest, Pacific Mid-West, and Pacific Southwest.

Complete details, brochures and application forms are available from Buyer Connection Program, Agriculture, Fish and Food Products Bureau (TAD), External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-1775. Telex: 053-3745.

of the Canadian Export Association in Vancouver.

### Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Division of Export Communications (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs (613) 995-7891.  
 Editor: Don Wight (613) 995-8682.  
 Info Export: 1-800-267-8376.  
 Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
C16F  
V. 4715  
DOCS C.2

# Canadexpo

EXPO  
Numéro Spécial



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 15

LE 6 OCTOBRE 1986

## Nos meilleurs vendeurs bientôt récompensés

Dans une semaine, un groupe distingué d'entreprises canadiennes se retrouvera au palmarès des plus grands de leur spécialité, l'exportation.

Ces entreprises auront été choisies par un jury de leurs confrères pour recevoir le prestigieux Prix d'excellence à l'exportation canadienne, la plus haute distinction en ce

domaine au pays et le point saillant du Mois canadien de l'exportation.

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, présentera les Prix le 14 octobre, à l'occasion de l'assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation, qui aura lieu au Pan Pacific Vancouver Hotel de Vancouver.

Pour la quatrième année, ces Prix seront décernés aux entreprises canadiennes qui se seront distinguées par leur excellence à l'exportation de technologie, de compétences et de produits canadiens.

Ces champions auront été choisis parmi plus de 200 candidats, à partir de divers  
(Voir page 8: L'excellence.)

## Des débouchés en vue en Inde

Les entreprises canadiennes qui veulent accroître leurs liens commerciaux avec l'Inde sont invitées à participer à une mission commerciale qui visitera ce pays du 17 au 28 novembre.

Le Conseil du commerce Inde-Canada et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) parrainent cette mission qui vise à étudier les possibilités de coopération industrielle dans des secteurs comme l'électronique, notamment la technologie des procédés industriels, la bureautique, l'édition électronique, le vidéotex et l'aérospatiale.

Le Conseil et l'ACDI choisiront ensemble les participants à cette mission, le principal critère étant l'intérêt manifesté par l'entreprise à l'endroit d'une coopération industrielle à long terme avec des sociétés indiennes, que ce soit sous forme de transfert de technologie, d'entreprise conjointe, de licence ou d'aide technique.

Dans le domaine de l'électronique, le gouvernement indien encourage le secteur privé indien et les sociétés étrangères à jouer un rôle important dans l'industrie  
(Voir page 8: Mission.)

## UN REGARD PRINCIER



L'aérospatiale du Canada a sorti le tapis rouge pour accueillir le prince Philippe (2<sup>e</sup> de droite), en compagnie du haut-commissaire du Canada en Bretagne, M. Roy McMurtry (à gauche), et d'autres invités au kiosque canadien, à l'occasion du salon de l'aéronautique 86 de Farnborough, où nos représentants ont fait décoller les ventes. Voir page 7.

## Nos poussins s'envolent au Japon

Le poussin canadien est de retour dans les pays en bordure du Pacifique.

Et maintenant qu'une porte importante sur cette région vient d'être ouverte, les producteurs canadiens pourraient bien

### Une grosse récolte!

Le Canada fournira au moins 25 millions de tonnes de céréales à l'U.R.S.S. d'ici à 1991. L'entente, évaluée à plusieurs milliards de dollars, a été signée le 2 octobre à Ottawa par le ministre d'État à la Commission canadienne du blé, M. Charles Mayer, et le sous-ministre soviétique du Commerce extérieur, M. Victor Ivanov qui accompagnait son ministre des Affaires étrangères, M. Édouard Chevardnadze.

trouver la poule aux œufs d'or.

Nos délégués commerciaux attribuent le crédit entier de cette ouverture, qui représente un accès à un marché de plusieurs millions, au personnel de l'ambassade du Canada à Tokyo.

Cette porte ouverte passe par le Japon, un point de transit vers la Chine et d'autres marchés d'Extrême-Orient.

Une épizootie d'influenza aviaire s'était manifestée aux États-Unis, ce qui avait amené le Japon à décréter une interdiction de deux ans sur le transit de volaille par ses aéroports.

Par conséquent, les poussins du Canada,  
(Voir page 8: Bonne.)

## Les soumissions aux États-Unis

Les sociétés canadiennes alléchées par l'imposant marché des achats gouvernementaux américains ont maintenant un outil simple et efficace à leur disposition.

L'efficacité de ce nouveau mécanisme a fait ses preuves dans un récent projet pilote mis sur pied par les ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

En seulement six mois, le projet pilote de Toronto a appris à plus de 65 entreprises canadiennes à vendre leurs produits sur l'énorme marché gouvernemental américain, en leur permettant de décrocher des contrats immédiats s'élevant à 850 000 \$.

Le projet pilote tire à sa fin, mais les sociétés canadiennes qui désirent aborder ce marché peuvent toujours faire appel à ce service, de façon indépendante.

Le projet pilote partait du principe que les mécanismes d'achat public sont en général les mêmes d'un organisme gouvernemental à l'autre. On a donc choisi pour le projet la U.S. Defense Logistics Agency (D.L.A.), qui achète tous les produits commerciaux communs aux besoins des quatre forces militaires américaines.  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA  
(Voir page 8: Vente.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les marchés étrangers offrent de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens ..... 2
- Calendrier des événements axés sur le Mois de l'exportation ..... 3
- Un système Informatisé donne accès aux acheteurs étrangers .. 6
- Les systèmes de communication en montre au Moyen-Orient ..... 7

Marchés  
mondiaux

# Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — L'ambassade du Brésil avise que plusieurs sociétés brésiliennes sont à la recherche de partenaires d'investissement et d'entreprise conjointe. Les domaines visés comprennent la fabrication de matériel informatique et de logiciels; l'implantation d'une usine de briquettes de charbon de bois, dont la production serait exportée; des entreprises conjointes en assurance-vie; l'emballage de plastique; l'équipement pour le gaz naturel et les compétences en commercialisation de systèmes; les soins vétérinaires du bétail; la fabrication et l'exportation d'équipement lourd de construction; les instruments de calibration; des résistances et des résistances de contrôle; et de l'acier structurel pour des postes du réseau électrique. Pour plus de détails, communiquer avec M. Guilherme Arroio, conseiller à l'ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél: (613) 237-1090.

**Égypte** — Le comité des achats à l'étranger de la Iron and Steel Co. d'Égypte vient de lancer un appel d'offres visant 12 000 mètres de convoyeurs à courroie résistant à la chaleur. Les soumissions doivent être présentées avant le 21 octobre, par l'entremise d'un agent local accrédité. Le coût des documents s'élève à 50 livres égyptiennes. On peut obtenir plus de détails de l'ambassade du Canada au Caire, télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

**Grèce** — Au nom du ministère de la Marine marchande, le ministère grec du Commerce vient de lancer un appel d'offres visant huit récepteurs automatiques Loran C. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 15 octobre. Notre mission peut transmettre le cahier des charges aux sociétés canadiennes, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Suède** — Dans le cadre d'un achat régi par le GATT, les forces policières et l'administration pénitentiaire de Suède lancent des appels d'offres visant 7 000 pneus d'été et 3 300 pneus d'hiver pour automobiles, ainsi que 500 pneus d'été pour motocyclettes. Les sociétés doivent écrire avant le 17 octobre au Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm. Une invitation à soumissionner sera transmise aux sociétés présélectionnées, autour du 20 octobre, et les soumissions définitives doivent parvenir à la même adresse au plus tard le 20 novembre. On suggère aux sociétés canadiennes de communiquer avec l'ambassade du Canada à Stockholm, télex: (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Suède** — Les sociétés qui voudraient fournir à la voirie nationale suédoise des structures d'acier destinées à des ponts de pontons militaires doivent expédier pour le 10 octo-

bre, leurs nom, adresse et autres renseignements pertinents à la Vagberket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlänge, Suède. Les sociétés sélectionnées pour participer à l'appel d'offres devront présenter leur soumission au plus tard le 21 novembre. Pour de plus amples renseignements sur cet achat public régi par le GATT, téléphoner au INT 46 243 754 10, ou communiquer avec l'ambassade du Canada à Stockholm.

**Turquie** — L'office turc des Charbonnages vient de lancer un appel d'offres portant sur une étude de faisabilité d'un projet houiller. La soumission choisie, qui doit être reçue avant le 13 octobre, présentera un projet d'étude comportant des levés géologiques et minéralogiques, des installations et des systèmes de mise en valeur à ciel ouvert et en galerie, des estimations des frais d'investissement et d'exploitation et une sélection de systèmes d'exploitation et auxiliaires pour un bassin houiller comportant des réserves estimées à 132 millions de tonnes. Notre mission peut transmettre les docu-

## Marchés mondiaux

ments de l'appel d'offres, à des frais de 50 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara (Turquie). Télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — La Turkey State Hydraulic Works vient de lancer un appel d'offres, pour le 17 oct., en vue d'acquies 165 000 mètres de bourrelets de caoutchouc, utilisés pour sceller les joints de tuyaux de béton. Les bourrelets de 36 mm de diamètre doivent respecter les spécifications ASTM-D-2240, D-412, D-395, D-471 ou l'équivalent. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Maritime Corp. vient de lancer un appel d'offres à l'égard de 350 défenses de caoutchouc de formes et dimensions diverses. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 16 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, en Turquie.

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense vient de lancer des appels d'offres en vue de se procurer un système de mesure de données météorologiques, un ensemble de traceurs automatiques et une unité de définition du profil des fonds marins. Le système de mesure de données météorologiques doit fonctionner avec des piles solaires et comporter des unités d'affichage, d'impression et de stockage et contrôle des données. Les traceurs automatiques pour la navigation doivent comprendre un indicateur de sillage, un traceur de sillage, une enregistreuse à bande magnétique et une

imprimante. L'unité de définition du profil des fonds marins doit être portable, pouvoir être installée à bord d'un navire et comporter un émetteur d'une puissance minimale de 12,5 KW pouvant définir par sonar le profil des fonds marins et les dessiner au moyen d'un traceur. Pas de cautionnement de soumission. Les soumissions doivent parvenir au plus tard le 30 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Les autorités turques des Postes et du Téléphone viennent de lancer deux appels d'offres. Le premier, dont les documents coûtent 250 \$ et qui arrive à échéance le 9 octobre, vise 16 appareils de transmission de signaux numériques de terminaux d'abonnés par technique de modulation par impulsion et codage avec multiplexage par répartition dans le temps. Le deuxième appel d'offres, dont les documents coûtent 300 \$, porte sur un réseau de transmission des données à commutation par paquets, répondant aux caractéristiques CCITT X.25 et X.75 (1984). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Shipbuilding Industry Corporation vient de lancer un appel d'offres visant 10 moteurs électro-hydrauliques complets de gouverne, destinés à 5 traversiers passagers-automobiles avec passerelle aux deux bouts, d'un tonnage brut de 1 100 tonnes. Le cautionnement de soumission s'élève à 2 500 \$ US, celui de bonne exécution à 10 %. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 20 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Un appel d'offres arrivant à échéance le 31 octobre vient d'être lancé par le ministère turc de la Défense, qui désire se procurer cinq sonars. Il s'agit d'unités portatives de type côtier, avec indicateur de relèvement, avec une portée de 250 à 300 mètres et un degré d'erreur inférieure à 10 centimètres par 20 mètres. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Black Sea Copper Works vient de lancer un appel d'offres en vue de se procurer des convoyeurs à chaînes destinés à la modernisation d'une usine d'acide. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 31 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Les autorités ferroviaires d'État (TCDD) viennent de lancer un appel d'offres en vue d'acquies 250 batteries d'accumulateurs destinées à l'alimentation du système d'éclairage de wagons-passagers. On cherche des batteries à 18 éléments, 24 V, 300 A au nickel-cadmium. Les soumissions doivent être déposées avant le 17 octobre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

Conta  
Oct. — Office Comm ton, D 990-42  
Nov. 5 Ohio.  
Nov. 11 — Las (613) 5  
Nov. 15 — Five tion at gional Comm Conta Gagn  
Nov. 18 Manuf cialty l Show. Expan Johns  
Nov. 21 Show letz, (6  
Nov. 25 Expo letz, (6  
Nov. 28 ment f of prof ment c York a (204) t  
Nov. 31 Marine establ ment c North 949-34  
Dec. 5 ton. C  
Asia-  
Sept. 1 — Pe Richer  
Oct. 11 tions l Beijin 8649;  
Oct. 15 Taiwa Taiwa 238-41  
Oct. 18 Cana Kore Contact

# Dates et lieux à noter au calendrier

La liste suivante d'événements axés sur l'exportation fait suite à celle qui a paru dans le numéro précédent de *CanadExport*. Elle est présentée par région et en ordre chronologique. On y trouvera le nom de l'événement et sa description, le nom de l'organisme qui le parraine, l'endroit où il aura lieu et le nom et numéro de téléphone de la personne à qui s'adresser pour de plus amples renseignements.

## Colombie-Britannique

**20 oct.:** Commercialisation de logiciels en Extrême-Orient — Compte-rendu sous forme d'atelier de la mission de la Direction des industries de service (Ottawa) en Extrême-Orient. Software Industry Development Organization. Victoria. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**20-22 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. Banque fédérale de développement (B.F.D.). Vancouver. Renseignements: (604) 666-7850.

**20-24 oct.:** Échange de renseignements avec des délégués commerciaux de missions à l'étranger — Des délégués et agents commerciaux visiteront des industries de C.-B. Council of Forest Industries (COFI). Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**21 oct.:** Commercialisation de logiciels en Extrême-Orient — Compte-rendu sous forme d'atelier de la mission de la Direction des industries de service (Ottawa) en Extrême-Orient. Software Industry Development Organization. Vancouver. Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**22-25 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. B.F.D. Cranbrook. Renseignements: (604) 426-7241.

**23 oct.:** Atelier d'information sur l'exportation à l'intention des fabricants et exportateurs. Banque fédérale de développement. Royal Towers Hotel, New Westminster. Renseignements: Grant MacKeracher, (604) 525-1011.

**8 nov.:** Import-Export: the International Dealer — Atelier d'introduction à l'exportation. Centre of Continuing Education. University of British Columbia. Renseignements: Janet Fraser, (604) 222-5272.

**20 nov.:** Une carrière en exportation — Atelier de trois heures sur les avantages et les inconvénients d'une carrière en exportation. Centre of Continuing Education. University of British Columbia. Renseignements: Janet Fraser, (604) 222-5272.

**25 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Bonn et Los Angeles rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures.

Vancouver. Renseignements: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.:** «Parlons risques» — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Colombie-Britannique et Yukon. Renseignements: Ray Johnson, (604) 688-8658.

## Alberta

**9 oct.:** Conférence sur l'exportation. Association canadienne d'exportation, bureau de Calgary. Renseignements: Jim Wong, (403) 290-7315.

**14 oct.:** Atelier pratique sur la façon de présenter un kiosque à un salon international. Développement économique, Lethbridge. Renseignements: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**15 oct.:** Colloque sur la responsabilité liée au produit. Calgary. Renseignements: Mike Marks, (403) 420-2944.



**15 oct.:** Inauguration officielle du Centre NAIT pour l'entrepreneur et l'entreprise indépendante — Lancement d'un programme de formation à l'intention des entrepreneurs et de l'entreprise indépendante. Northern Alberta Institute of Technology (NAIT). Directions du Commerce et de la Petite entreprise, Edmonton. Renseignements: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**20-28 oct.:** Conférenciers des missions à l'étranger — Un de Londres, trois des É.-U. Ministère du Développement économique de l'Alberta. Endroit à déterminer. Renseignements: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**21 oct.:** Petit déjeuner-causerie sur l'exportation — Commerce canado-américain. Chambre de commerce de Calgary. Renseignements: Betty Lockhead.

**21 oct.:** Déjeuner de la petite entreprise — Débouchés à l'exportation pour la petite entreprise. Chambre de commerce de Camrose. Renseignements: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**21-22 oct.:** Salon de la petite entreprise. Direction de la petite entreprise, Calgary, Lethbridge. Renseignements: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**22 oct.:** Petit déjeuner-causerie du cercle d'exportation d'Edmonton — Avec le ministre du Développement de l'Alberta (à confirmer). Chambre de commerce d'Edmonton. Renseignements: Don Stewart, (403) 427-4809.

**23 oct.:** Salon d'information sur la petite entreprise. MEIR, B.F.D. et Chambre de commerce. Red Deer. Renseignements: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**23 oct.:** Prix de l'exportation — Décernés aux meilleurs exportateurs de 1985. Développement économique et agriculture. Calgary. Renseignements: Jim Campbell, (403) 450-1807.

**23 oct.:** Colloque sur l'exportation pour les étudiants de maîtrise en administration commerciale. University of Calgary. Renseignements: Talaat Abdel-Malek, (403) 220-7144.

**24 oct.:** Colloque de la Banque fédérale de développement. B.F.D., Edmonton. Renseignements: Mike Marks, (403) 420-2944.

**24 oct.:** Prix d'excellence de la petite entreprise d'Alberta. Direction de la Petite entreprise, Calgary. Renseignements: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**24 oct.:** Déjeuner-causerie avec le ministre du Développement économique d'Alberta. Faculty of Business, University of Calgary. Renseignements: Talaat Abdel-Malek, (403) 220-7144.

**24 oct.:** Colloque sur le commerce avec la Chine. Ministère du Développement économique de l'Alberta. Calgary. Renseignements: Simon Wan, (403) 450-1807.

**24-26 oct.:** Salon d'information sur la petite entreprise. MEIR, B.F.D. et Chambre de commerce. Edmonton. Renseignements: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**28-31 oct.:** Congrès et exposition sur la technologie de forage au large dans l'Arctique. MAK Performance Communications Limited. Calgary. Renseignements: Martin Keeley, (403) 242-4288.

**5 nov.:** Atelier «Parlons risques». Société pour l'expansion des exportations. Calgary. Renseignements: S.E.E. Calgary, (403) 294-0728.

**6-16 nov.:** Salon agricole — Colloque sur l'importance de l'exportation du bétail pour le Canada, en particulier les éleveurs d'Alberta. Edmonton Northlands, Alberta Canada All Breeds Association. Northlands Agri. Com., Edmonton. Renseignements: Doug Bienert, (403) 427-4241.

**24 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Bonn et Los Angeles rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Calgary. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

## Saskatchewan

**23 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du

## Le Mois de l'exportation

concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada, Co-op Fédérée. Holiday Inn, Saskatoon. Renseignements: Norm Krivoshen, (306) 244-3311.

**25 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Tokyo et Santa Clara rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Saskatoon. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov. «Parlons risques»** — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Prairies et Nord. Renseignements: Richard McCorkindale, (403) 294-0928.

### Manitoba

**24 oct.:** Colloque d'introduction à l'échange électronique de données — Présentation du concept et des avantages de l'échange électronique de données entre sociétés et organismes gouvernementaux. Electronic Data Interchange Council of Canada, Association canadienne des distributeurs d'équipement électrique. Convention Centre, Winnipeg. Renseignements: Stan Wild, (416) 446-1221 ou 423-5101.

**29 oct.:** Prix à l'exportation de la province du Manitoba — Dîner et réception où le ministre manitobain de l'Industrie présentera les prix aux gagnants. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie du Manitoba. Winnipeg. Renseignements: Jim Stewart, (204) 945-2443.

**Oct. ou nov.:** Colloque sur l'exportation du meuble — Présentation aux futurs exportateurs du marché du Centre-Nord américain, axée sur l'exportation en petite quantité. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Renseignements: Gary Kress, (204) 949-2840.

**Oct. à déc.:** Analyses de marchés — À l'intention d'une dizaine d'entreprises, par la (Sean) Sweeney Marketing Systems. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Renseignements: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**24 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Tokyo et Santa Clara rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Winnipeg. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

### Ontario

**20 oct.:** Colloque sur les maisons de commerce — Leur nature et leur utilisation comme complément à la vente directe. Chambre de commerce de Sudbury. Sudbury. Renseignements: Ron Cantin, (705) 675-0711.

**20-22 oct.:** Visite de fabricants américains d'équipement agricole — Rencontres et visites d'usines de fabricants canadiens, pour dis-

cuter directement des possibilités commerciales. Consulat du Canada à Détroit. Cambridge. Renseignements: N. Bacchus, (416) 365-3729.

**21 oct.:** Colloque sur les maisons de commerce — Leur nature et leur utilisation comme complément à la vente directe. Chambre de commerce de North Bay. North Bay. Renseignements: Ron Cantin, (705) 675-0711.

**21 oct.:** Les aspects juridiques des transactions interprovinciales et internationales — Comment le système judiciaire peut protéger les inhérents d'un client. Law Society of Upper Canada. Osgoode Hall, Toronto. Renseignements: (416) 947-3380.

**21-23 oct.:** Conférence sur les débouchés à l'exportation — Exposés sur les marchés actuels ou nouveaux, rencontres avec des spécialistes du commerce extérieur, et 25 kiosques. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie. Toronto Hilton Harbour Castle, Toronto. Renseignements: D. Martinovich, (416) 963-3346.

**22 oct.:** Colloque «Exportez vos produits» — Évaluation de vos débouchés à l'exportation et mise au point d'une stratégie. Banque fédérale de développement, Association canadienne d'exportation. Centre des conférences du gouvernement, Ottawa. Renseignements: Bob Garron, (613) 995-0234.

**22 oct.:** Colloque sur les maisons de commerce — Leur nature et leur utilisation comme complément à la vente directe. Chambre de commerce de Saül Ste. Marie. Saül Ste. Marie. Renseignements: Ron Cantin, (705) 0711.

**22 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. Banque fédérale de développement (B.F.D.) Thunder Bay. Renseignements: (807) 623-2745.

**22-23 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. B.F.D. Niagara Falls. Renseignements: (416) 685-4804.

**22-24 oct.:** Toronto Business Info Fair — Série d'ateliers d'information d'une heure sur les services et programmes des ministères et autres organismes. Banque fédérale de développement, Metro Toronto Board of Trade. Ontario Place, Toronto. Renseignements: K.R. Elliot, (416) 273-9880.

**25 oct.:** Technologie et commerce, Orient et Occident — Colloque sur les développements en informatique, leur application dans le contexte chinois et la croissance des liens économiques entre le Canada et la Chine. Chinese Canadian Information Processing Professionals. The Inn on the Park Hotel, Toronto. Renseignements: Harry Lao, (416) 863-3619.

**27-29 oct.:** Visite d'acheteurs du Defence Industrial Supply Centre (DISC) auprès de sociétés canadiennes (mission de Philadel-

phie). Ministère des Affaires extérieures. Toronto. Renseignements: Irv Singer, (613) 996-4921.

**29-30 oct.:** Assemblée semestrielle de L'Association canadienne des fabricants d'équipement médical — Ateliers sur la stratégie de l'industrie dans le contexte d'une économie nationale. Association canadienne des fabricants d'équipement médical. Toronto. Renseignements: Margaret Guerrier, (416) 243-7477.

**30 oct.:** Colloque sur la vente de logiciels — Options de commercialisation de logiciels aux États-Unis. Tendances, percées canadiennes, recherche d'un bon distributeur. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: R. Braitewaite, (416) 365-3719.

**30 oct.:** Colloque sur les précautions à prendre en voyage d'affaires. Association des manufacturiers canadiens. Metro Toronto Convention Centre. Renseignements: Monica Malkus, (416) 365-3760.

**1<sup>er</sup>-2 nov.:** La commercialisation des produits et des services — Comment profiter des foires commerciales, sonder un marché, obtenir de la publicité gratuite et profiter des services gouvernementaux. Institut canadien de gestion. Holiday Inn, centre-ville de Toronto. Renseignements: Joan Milne, (416) 493-0155.

**7 nov.:** Colloque sur des sujets comme la Loi sur les mesures spéciales d'importation, les vapeurs dégagées par le soudage de substances désignées et le code ASME de 1986. Canadian Heat Exchanges and Vessels Manufacturers' Association (CHEVMA). Skyline Triumph Hotel, Toronto. Renseignements: Catherine Anderson-Brown, (416) 491-2886.

**17-21 nov.:** Programme d'apport technologique — Des conseillers en sciences et technologie et des agents de développement de la technologie en poste aux États-Unis et outre-mer reviennent au pays pour une semaine, en vue d'ateliers et de rencontres individuelles avec des clients et des entreprises. Ministère des Affaires extérieures. Ottawa et visites en régions. Renseignements: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**19 nov.:** Colloque sur l'Amérique latine et les Antilles — L'effet de la dette extérieure sur la croissance économique, les échanges commerciaux et le développement. Chambre de commerce du Canada, ministère des Affaires extérieures. Toronto. Renseignements: Paul Quinney ou Peter Egyed, (613) 238-4000.

**21 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Londres, Stockholm, Bonn, Tokyo, Santa Clara, Los Angeles, Atlanta et Boston rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Toronto. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

**30 nov.-2 déc.:** Security Canada — Foire commerciale mettant en valeur la nouvelle



## Le Mois de l'exportation

technologie des systèmes d'alarme. Association canadienne du système d'alarme et de sécurité. Skyline Hotel, Toronto. Renseignements: Joanna Grose, (416) 491-2621.

**Nov.:** Colloque « Parlons risques » — Discussion du contexte économique. Société pour l'expansion des exportations. Toronto. Renseignements: Marvin Hough, (416) 361-0135.

### Québec

**21 oct.:** Colloque sur la participation aux foires commerciales. Ministère du Commerce et du Développement technologique. Association des manufacturiers canadiens. Montréal. Renseignements: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575 ou Jean-Guy Bériault, (514) 873-5575.

**21-22 oct.:** Colloque sur les institutions financières internationales — Renseignements sur les débouchés des projets multilatéraux à l'étranger. Association des manufacturiers canadiens. Centre Sheraton, Montréal. Renseignements: Sylvie La Flamme, (514) 937-7771.

**22 oct.:** Colloque sur l'exportation. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Renseignements: Rita Tremblay (Alma), (418) 668-3084; Ronald Cyr (Rimouski), (418) 722-3282; Jacques Blais (Lac Mégantic), (819) 565-4713; D. Blouin (Sherbrooke), (819) 565-4713.

**22-24 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. Banque fédérale de développement. Hull. Renseignements: (819) 997-4434.

**23 oct.:** Colloque sur l'exportation. Ministère de l'Expansion industrielle régionale. Hôtel Le Dauphin, Drummondville. Renseignements: Richard Brouard, (819) 478-4664.

**24-26 oct.:** Semaine de la petite entreprise — Exposés et entrevues personnelles avec information et conseils sur l'exportation. Province de Québec. Montréal. Renseignements: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**24-29 oct.:** Colloque sur les débouchés à l'exportation des projets multilatéraux. Ministère de l'Expansion industrielle régionale, province de Québec, associations d'affaires. Montréal. Renseignements: I. Friedman, (514) 283-8795.

**30-31 oct.:** Visite d'acheteurs du Defence Industrial Supply Centre (DISC) auprès de sociétés canadiennes (mission de Philadelphie). Ministère des Affaires extérieures. Montréal. Renseignements: Irv Singer, (613) 996-4921.

**20 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Londres, Stockholm, Bonn, Tokyo, Santa Clara, Los Angeles, Atlanta et Boston rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Montréal. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.:** « Parlons risques » — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Région de Québec, Montréal. Renseignements: Hubert Chénier, (514) 878-1881.

tion des exportations. Région de Québec, Montréal. Renseignements: Hubert Chénier, (514) 878-1881.

### Nouveau-Brunswick

**24 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Stockholm et Boston rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Moncton. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

### Nouvelle-Écosse

**22 oct.:** Le commerce avec l'Asie — Atelier sur les débouchés en Asie et les compétences commerciales interculturelles nécessaires pour communiquer efficacement avec des clients de l'Asie-Pacifique. Asia Pacific Foundation, World Trade Centre, World Trade Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**25 oct.:** Salons commerciaux pour présenter produits et services à des clients éventuels. Banque fédérale de développement. New Glasgow. Renseignements: (902) 426-7850.

**30 oct.:** Aspect culturel des transactions internationales — Atelier et déjeuner-causerie. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**20 nov.:** Le commerce avec le Japon — Déjeuner-causerie. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**25 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Londres et Atlanta rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Halifax. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.:** Le commerce de contrepartie, un outil de financement et de commercialisation. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**Nov.:** « Parlons risques » — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Région de l'Atlantique, Halifax. Renseignements: Peter Kavanagh, (902) 429-0426.

### Île-du-Prince-Édouard

**20 oct.:** Conférence sur le commerce extérieur par le ministre fédéral des Pêches et des Océans. Summerside Chamber of Commerce. Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**20 oct.:** L'exportateur de l'année — Présentation pour honorer un exportateur exceptionnel de l'I.-P.-É. Summerside Chamber of Commerce. Linkletter Inn and Convention

Centre, Summerside. Renseignements: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Automne 1986:** Programme scolaire sur l'exportation — Programme d'information pour les étudiants de fin du secondaire. Ministère de l'Éducation, commissions scolaires locales. Renseignements: A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**24 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Londres et Atlanta rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. Charlottetown. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

### Terre-Neuve

**30 oct.:** Construction et conseil — Colloque d'une demi-journée sur les avantages de ce marché, la façon de l'aborder et les services des institutions financières internationales. Ministère de l'Expansion industrielle régionale, Agence canadienne de développement international. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: Pete Mikelsons, (709) 772-5511.

**30 oct.:** Le commerce de contrepartie — Colloque d'une demi-journée donnant l'information de base sur le commerce de contrepartie et les pays qui le pratiquent. Ministères de l'Expansion industrielle régionale, et du Développement et du Tourisme. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: Eric Collins, (709) 576-2781.

**30 oct.:** Déjeuner de présentation des prix à l'exportation. Ministère du Développement et du Tourisme. Hotel Newfoundland, St. John's. Renseignements: Kay Coxworthy, (709) 576-5592.

**25 nov.:** Programme d'apport technologique — Des agents de développement de la technologie en poste à Stockholm et Boston rencontreront des représentants d'entreprises pour discuter des possibilités d'apport technologique. Ministère des Affaires extérieures. St. John's. Renseignements: Aki Watanabe, (613) 996-0648.

### Yukon

**Nov.:** « Parlons risques » — Discussion sur la situation économique. Société pour l'expansion des exportations. Colombie-Britannique et Yukon. Renseignements: Ray Johnson, (604) 688-8658.

### Territoires du Nord-Ouest

**20 oct.:** Réunion mensuelle de la Chambre de commerce — Exposé suivi de discussions d'exemples précis. Ministère de l'expansion industrielle régionale. Navigator Inn, Frobisher Bay. Renseignements: Craig Yeo (403) 920-8571.

**23 oct.:** Réunion mensuelle de la Chambre de commerce — Exposé suivi de discussions d'exemples précis. Ministère de l'expansion industrielle régionale. Eskimo Inn, Inewik. Renseignements: Craig Yeo, (403) 920-8571. ★

# Message publicitaire en Chine

Les sociétés canadiennes qui exportent de la technologie en République populaire de Chine ou qui désirent le faire ont maintenant accès à un service unique, qui les met en contact avec les acheteurs réels d'un des marchés extérieurs les plus grands et les plus prometteurs.

Une société de Vancouver, la ChinaLink Publishing Corporation, a réalisé une première en devenant le représentant publicitaire exclusif des grands périodiques techniques et spécialisés chinois, pour l'Amérique du Nord et l'Europe occidentale.

Les périodiques de Chine qui accepteront désormais de la publicité par l'intermédiaire de ChinaLink, sont des publications spécialisées dans les secteurs des communications, de l'électronique, de la production et du génie électriques, de la machinerie lourde, des instruments et de l'automatisation des procédés.

La ChinaLink publie régulièrement une série d'encarts publicitaires en couleurs sur la technologie étrangère, destinés aux principaux périodiques industriels chinois.

Selon les éditeurs de ChinaLink, cet accès direct aux périodiques spécialisés permet de passer outre à la formidable bureaucratie chinoise pour communiquer directement et au pays même avec les marchés industriels.

Le président de ChinaLink, M. Thompson Chu, précise que les périodiques industriels chinois constituent la façon la plus efficace de diffuser l'information technologique étrangère si essentielle à la modernisation du pays.

De plus, ChinaLink crée ainsi un lien direct

## Fonds-commerce pour l'Asie

Un nouveau mécanisme de financement qui facilitera la commercialisation des produits canadiens dans la région de l'Asie-Pacifique vient d'être mis au point par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et la Royal Bank of Canada (Asia) Ltd. de Singapour.

Ce financement d'une valeur de 10 millions de dollars US prévoit que la S.E.E. fournira les fonds au taux fixe commun de l'Organisation de coopération et de développement économiques (O.C.D.E.) à la filiale asiatique de la Banque royale, qui prêtera à son tour l'argent à des acheteurs de l'Asie-Pacifique.

Les modalités de ce nouvel instrument prévoient que la Banque royale du Canada, de Toronto, garantira le prêt effectué par la S.E.E. à la Banque royale asiatique, pour ainsi assumer les risques du prêt.

Une autre caractéristique attrayante de ce mécanisme est que la S.E.E. pourra consentir des prêts à taux fixe pour jusqu'à huit ans et demi, selon le pays d'emprunt.

Selon un porte-parole de la banque, ce genre de financement facilitera la commercialisation des produits canadiens lorsque l'acheteur demande un financement à terme à taux fixe.

Pour connaître tous les détails de ce mécanisme de financement, communiquer avec M. Aldo Nicolai, Vice President International Trade — International Banking, The Royal Bank of Canada, Royal Bank Plaza, P.O. Box 1, Toronto M5J 2J5. ★

entre les annonceurs étrangers et les personnes qui prennent les décisions d'achat, soit les responsables d'usines ou d'installations.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la ChinaLink Publishing Corp., Suite 304, 1177 West Hastings St., Vancouver V6E 2K3. Tél.: (604) 687-5330. ★

## Acheteurs informatisés

Des acheteurs des grands centres américains et internationaux auront dorénavant la possibilité de connaître quelque 12 000 fournisseurs canadiens de biens et de services, grâce au système d'information WIN Exports.

Le système WIN, une source de renseignements à l'intention des acheteurs internationaux, regroupe plusieurs banques de données dans un système commun d'accès facile et efficace pour les délégués commerciaux et autres utilisateurs.

Toutes nos missions aux États-Unis et plusieurs autres choisies en Europe et dans l'Asie-Pacifique seront reliées directement au système WIN d'ici le 31 mars 1987.

On peut en savoir plus long sur le système WIN et ses avantages pour l'exportateur en communiquant avec la Direction de WIN Exports (TPW), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-7177. ★

# Nouvel accès offert au marché japonais

Une société montréalaise vient de signer avec l'International Communications Planning de Tokyo un pacte d'aide mutuelle en commercialisation, en vue de favoriser les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon.

Cette liaison avec la Dumas Bergen International Communications Inc. (D.B.I.) donnera aux entreprises canadiennes un accès au marché japonais et des services de promotion, alors que de leur côté les entreprises japonaises pourront profiter d'un service similaire axé sur le marché canadien.

Selon M. Robert Bergen, un directeur de D.B.I., les programmes spéciaux de formation et de commercialisation en élaboration donneront aux clients canadiens une perspective spéciale du marché japonais, avec des renseignements commerciaux exhaustifs et

## Conférence à Tokyo

L'accès au marché chinois via le Japon figure au premier plan de l'ordre du jour de la délégation canadienne qui participera à la quatrième conférence Canada-Japon sur la coopération avec des pays tiers, qui aura lieu à Tokyo du 29 au 31 octobre. M. Frank Petrie, président de l'Association canadienne d'exportation, sera à la tête de notre délégation. En plus de rencontres entre représentants d'entreprises canadiennes et japonaises, cette conférence accueillera des représentants de maisons de commerce et de manufacturiers japonais qui parleront de leurs expériences commerciales avec la Chine. Pour plus de détails, communiquer avec M. Mike McDonald de l'Association canadienne d'exportation, à Ottawa, au (613) 238-8888. ★

# Accord conclu avec la Tchécoslovaquie

Les échanges entre le Canada et la Tchécoslovaquie devraient s'accroître, avec la signature, le mois dernier, d'un accord à long terme relatif au développement de la coopération commerciale, économique et industrielle, conclu par les gouvernements des deux pays.

Le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, M. Joe Clark, a signé cet accord avec le ministre tchécoslovaque du Commerce extérieur, M. Bohumil Urban, à l'occasion de la récente visite officielle du premier ministre, M. Lubomir Strougal, accompagné d'autres dignitaires tchécoslovaques.

L'an dernier, les exportations canadiennes à destination de la Tchécoslovaquie représentaient seulement 21,6 millions de dollars, alors que nos importations atteignaient un total de 66,6 millions.

«J'espère», déclarait M. Clark, que cet accord contribuera de façon substantielle à amener nos échanges avec la Tchécoslovaquie à un niveau correspondant aux possibilités réelles.»

M. Strougal a d'ailleurs souligné que des entreprises canadiennes étaient dans la course en vue d'importants contrats de construction en Tchécoslovaquie et que des projets similaires avaient déjà été menés à bien de façon satisfaisante par des entrepreneurs canadiens. ★

concrets sur ce marché.

Ce lien présente des possibilités uniques pour les sociétés canadiennes qui désirent avoir accès à des entreprises ou à des industries japonaises précises.

Pour de plus amples renseignements sur ce pacte d'aide mutuelle en commercialisation et les services offerts, communiquer avec M. Robert Bergen, Dumas Bergen International Communications Inc., 387, rue St-Paul ouest, bureau 205, Vieux-Montréal, Québec H2Y 2A7. Tél.: (514) 281-1020. ★

## Répertoire japonais

Les possibilités d'importation et d'exportation au Japon figurent parmi les points d'intérêt du plus récent répertoire publié par JETRO, l'organisme japonais qui régit le commerce extérieur. L'édition 1986-1987 du *Japan Trade Directory* contient des données à jour sur 14 000 produits et services, en plus de répertorier plus de 2 300 entreprises japonaises, avec leur numéro de téléphone, les heures de bureau et les langues de communication. JETRO, un organisme paragouvernemental qui s'occupe de la promotion du commerce extérieur, possède un réseau de 77 bureaux dans 58 pays. Au Canada, le siège du JETRO se trouve à Toronto, avec des bureaux à Montréal, Edmonton et Vancouver. On peut commander un exemplaire de ce répertoire en écrivant à JETRO, Publications Department, 2-5, Toranomom 2-chrome, Mainato-ku, Tokyo 105, Japon. De plus amples renseignements sont également disponibles en communiquant avec M. Jim Tiessen, chargé de projet de JETRO à Toronto, au (416) 962-5050. ★

# Les systèmes de communication en montre

**Barhein** — Si le marché arabe des communications vous intéresse, vous devriez songer à participer au 5<sup>e</sup> salon et congrès des communications électroniques du Moyen-Orient (MECOM 87), qui aura lieu aux îles Bahrein du 12 au 15 janvier prochain.

Toutes les sociétés canadiennes qui avaient participé à l'édition 1985 de cet événement (tenu aux deux ans) ont déclaré leur intention d'y retourner cet hiver, certaines d'entre elles ayant décroché des commandes de plusieurs centaines de milliers de dollars ou même vendu tout leur équipement sur place.

Selon nos délégués commerciaux, les États du Golfe présentent de bons débouchés pour le matériel canadien de communication.

Seulement en équipement de télécommunication, l'investissement annuel des pays du Moyen-Orient devrait atteindre les 5 milliards de dollars US d'ici à 1990, et ce malgré la chute récente des prix du pétrole.

L'infrastructure des services publics de télécommunication étant maintenant implantée, la porte est donc ouverte aux techno-

AV 0950  
MECOM 87

logies et aux systèmes perfectionnés de commutation et de transmission pour les communications commerciales.

Les secteurs d'intérêt particulier comprennent le matériel pour les communications par satellite, la sous-traitance en électronique de défense et les radios mobiles et l'équipement connexe.

Dans le secteur de l'exploitation et l'entretien, la modernisation des immeubles ouvre un vigoureux marché pour les systèmes perfectionnés de communication et de sécurité dans les immeubles à bureaux, les aéro-

ports et les hôtels.

Ce salon, réputé le plus important du genre au Moyen-Orient, mettra en vedette des catégories de produits comme la commutation téléphonique, télégraphique et informatique; les réseaux de transmission par ligne et par radio; l'électronique de défense; le matériel environnemental; les aides à la navigation; les services de planification, de construction et d'installation; les systèmes de contrôle et de mesure; et l'informatique.

Les technologies et les produits exposés comprendront la commutation des circuits, les fibres optiques, les câbles sous-marins, les fréquences VHF et les hyperfréquences, les micro-ondes, la production et la transmission pour la radio et la télévision, l'avionique, les systèmes de guidage, les systèmes de contrôle tactique, le radar météorologique, les blocs d'alimentation, les systèmes d'atterrissage aux instruments, la télécommande, le courrier électronique, le vidéotex et les services de conseil.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M<sup>me</sup> Terry Brophy, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5984; ou encore composer le numéro du centre Info-Export. ★

## Succès électronique en Asie-Pacifique

**Séoul** — Le salon de l'électronique et des communications fermait ses portes il y a seulement quelques semaines dans la capitale coréenne, mais les sociétés canadiennes qui y participaient font déjà état d'un succès retentissant.

Le Canada était représenté pour la deuxième fois à l'exposition et à la conférence de l'Asie-Pacifique de la Armed Forces Communications and Electronics Association (AFCEA).

Cet événement, le seul du genre dans cette région, offrait une occasion unique de faire connaître les compétences canadiennes en électronique et en communication aux visiteurs qui provenaient de partout en bordure du Pacifique.

L'exposition, placée sous le thème des systèmes de commande, de contrôle, de communication et d'information (C3I), a attiré 47 exposants et quelque 2 400 visiteurs de plusieurs pays du Sud-Est asiatique et en bordure du Pacifique, la plupart des spécialistes industriels et gouvernementaux en communication et en électronique.

En plus des sociétés canadiennes sur

place, 54 autres étaient représentées au moyen de brochures, de vidéos et autrement, attestant de la diversité et de la vigueur de l'industrie canadienne des communications et de l'électronique.

Dans le volet des conférences, la Fathom Oceanology s'est distinguée avec sa présentation bien accueillie sur son équipement de traitement des signaux de sonar.

Dans l'ensemble, le salon a fourni aux sociétés canadiennes une excellente occasion d'entretenir leurs contacts établis et d'en créer de nouveaux sur le marché en bordure du Pacifique.

Pour de plus amples renseignements sur des événements similaires dans l'Asie-Pacifique (AFCEA 87 Asie-Pacifique aura lieu en septembre prochain), communiquer avec M. Garnet Richens, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique (PPTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8619; ou avec M. John Hadrill, Direction de l'électronique (TDE), au (613) 996-1427; ou encore composer le numéro du centre Info-Export. ★

## Voler la vedette

**Farnborough** — Les sociétés canadiennes ont volé haut le mois dernier au salon international de l'aéronautique de Farnborough.

En effet, nos représentants dans cette ville britannique ne se sont pas contentés de réaliser des ventes plus qu'impressionnantes, ils ont également signé des accords de licence, entrepris de négocier des possibilités d'entreprise conjointe et fait connaître les compétences canadiennes en aérospatiale à de futurs clients de Grande-Bretagne et d'ailleurs.

Les participants comme les organisateurs s'accordent à dire que cette édition du salon était l'une des plus réussies des dernières années. Voici d'ailleurs certains des points saillants pour les sociétés canadiennes:

- La de Havilland Aircraft of Canada Ltd. a reçu la plus importante commande de son histoire, soit 6 appareils *Dash 8* acquis par la Henson Aviation de Salisbury, au Maryland. Ce client a également placé une option visant 18 autres appareils, ce qui pourrait faire monter le contrat à 155 millions de dollars.

- La de Havilland a signé avec la Short Brothers, d'Irlande du Nord, un accord en vertu duquel les deux sociétés étudieront conjointement les besoins pour la prochaine génération d'appareils de transport qu'utiliseront partout dans le monde les lignes régionales et commerciales.

- La Micronav, de Sydney (N.-É.), a signé un important accord de commercialisation et, éventuellement, de fabrication avec la Ferranti Defense Systems Ltd. de Grande-Bretagne. La Ferranti commercialisera le système d'atterrissage par micro-ondes de la Micronav en

(Voir page 8 - Salon.)



L'ambassadeur du Canada en Corée du Sud, M. Reg Dorrett (à gauche), accompagne des visiteurs de marque au kiosque de la Canadian Marconi, l'une des sociétés canadiennes représentées au récent salon de l'AFCEA, à Séoul.

Nouvelles commerciales

## Salon à notre hauteur

(Suite de la page 7.)

Europe, au Moyen-Orient, en Inde, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Le marché mondial de cette technologie est actuellement évalué à 5,5 milliards de dollars US.

• D'autres entreprises canadiennes représentées ont également suscité beaucoup d'intérêt de la part de clients éventuels, notamment Canadair (avec le *Challenger* et le *CL215*); Pratt and Whitney Canada (avec deux nouveaux moteurs, un pour le 747-400 et l'autre, un réacteur à double flux pour les avions d'affaires des années 1990); et Indal et Comdev.

Pour de plus amples renseignements sur le salon de Farnborough, qui ne le cède en importance qu'à celui de Paris qui se tiendra l'an prochain, communiquer avec notre conseiller commercial à Londres, M. Ed Gorn, télex (code de destination 51): 261592, indicatif: (CDALDN G). ★

## Bonne couveuse

(Suite de la première page.)

même s'ils n'avaient pas été touchés par la maladie, devaient transiter par l'Europe pour atteindre les marchés de l'Extrême-Orient.

Cette option devait s'avérer impraticable, à cause des coûts trop élevés et de la hausse de la mortalité des poussins.

Nos exportations de volaille sur ce marché étaient donc en chute libre, jusqu'à ce que le personnel de l'ambassade du Canada ne mette un peu d'ordre dans la « basse-cour ».

Nos représentants ont plaidé notre cause avec persistance, « gloussant » et négociant avec les autorités japonaises pour que le Japon redevienne un point de transit pour les poussins canadiens.

De leur côté, les représentants des autorités japonaises sont venus au Canada visiter des installations de production de volaille destinée à l'exportation, pour finalement accepter que les poussins canadiens déclarés sains par le ministère canadien de l'Agriculture transitent à nouveau par le Japon.

Cette annonce a immédiatement provoqué un immense soulagement chez la Shaver Poultry de Cambridge (Ontario), qui au début de 1985 avait obtenu de la République populaire de Chine un contrat d'approvisionnement en volaille de 2 millions de dollars.

Ce ne sont pas les seuls exportateurs canadiens qui sont heureux de l'évolution de la situation, car nos exportations d'œufs d'incubation et de poussins vers les Philippines, la Corée du Sud et la Thaïlande représentent 7 millions de dollars par an.

Ainsi, grâce aux bons offices de notre ambassade à Tokyo, nos exportateurs, après avoir perdu quelques plumes, peuvent à nouveau se lever avec les poules pour se lancer à l'assaut des pays en bordure du Pacifique. ★

## L'excellence à l'exportation

(Suite de la première page.)

critères mesurant la performance à l'exportation, comme un accroissement considérable des ventes à l'exportation, la percée sur de nouveaux marchés et le lancement de nouveaux produits sur le marché international.

Les critères tiennent également compte de facteurs comme l'aide apportée à d'autres sociétés pour s'implanter sur des marchés extérieurs, la proportion du contenu canadien dans l'exportation, la proportion des

exportations par rapport au total des ventes, et l'aptitude de l'entreprise à conserver ses marchés extérieurs malgré l'intensité de la concurrence internationale.

Depuis leur création en 1983, les Prix d'excellence ont été décernés à 41 entreprises de tailles diverses et de différentes régions au pays, qui ont toutes vendu des produits et des services de qualité supérieure sur le marché international. ★

## Vente informatisée vers l'étranger

(Suite de la première page.)

Les sociétés participantes apprenaient comment procéder pour soumissionner en vue de ces contrats, mais l'originalité du projet consistait en un nouvel élément. Les responsables avaient conclu un contrat avec la Computer Company, de Richmond (Virginie), pour avoir accès à son système informatisé Defense Automated Bidders Service (DABS).

L'utilisation du système DABS permettait aux sociétés canadiennes participant au projet d'apprendre comment se font les achats gouvernementaux américains en travaillant sur des débouchés réels liés directement au produit de chaque entreprise.

Le système DABS fournit en effet des renseignements quotidiens sur les produits demandés et la façon dont ces produits ont été achetés auparavant, notamment à quel prix et selon quelles caractéristiques.

L'avantage d'un tel système, c'est que le fournisseur éventuel peut connaître tout de suite le prix du marché et la concurrence, et ainsi savoir à quel point son entreprise est concurrentielle.

Les États-Unis comptent de nombreuses

## Mission en vue

(Suite de la première page.)

électronique naissante du pays.

Cette politique crée des débouchés de plus en plus intéressants pour les sociétés canadiennes de l'électronique et de la technologie de pointe.

D'ailleurs, le septième plan quinquennal de l'Inde prévoit des investissements de l'ordre de 20 milliards de dollars US de 1985 à 1990.

Au cours de cette mission, pour laquelle l'ACDI paiera les frais de déplacement des participants, l'accent sera mis sur les rencontres personnelles avec des gens d'affaires et des représentants gouvernementaux indiens.

L'échéance étant rapprochée, les personnes désirant participer devraient communiquer dans les plus brefs délais avec le secrétariat du Conseil ou M. Ilan Kapoor à Ottawa, au (613) 238-4000. ★

sociétés du genre offrant des renseignements sur les appels d'offres. Leur importance est donc évidente pour une entreprise étrangère qui cherche à exporter aux États-Unis.

Toutefois, peu d'entre elles offrent un système informatisé aussi complet que le DABS sur les habitudes d'achat, qui permet également d'avoir accès aux services d'un spécialiste des soumissions.

Comme l'a prouvé le projet pilote de Toronto, l'information offert par des compagnies spécialisées dans les soumissions peut présenter un avantage important à tout exportateur qui s'intéresse au marché américain.

Pour plus de détails sur de tels services, communiquer avec M. Doug Ditto, bureau torontois du MEIR, au (416) 365-3737; avec M. Cliff Bird, Direction du commerce et de l'investissement aux États-Unis, ministère des Affaires extérieures au (613) 993-5911; ou directement avec M. Dick Schumaker, la Computer Company, au (804) 254-2231.

## Abonnement

*CanadExport* est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: *CanadExport* (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communications sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs (613) 995-7891.

Rédacteur: Don Wight (613) 995-8682.

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.

Télex: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIG  
V. 4 #15  
DOCS cd

# Canadexpo

Trade Month Issue



External Affairs Canada / Affaires extérieures Canada

VOL. 4, NO. 15

OCTOBER 6, 1986

## Exceptional exporters in line for Awards

This time next week a select number of Canadian companies will know what it's like to sit on top of the world — the export world, that is.

They'll have been chosen, by a jury of their peers, as recipients of the Canada Export Awards — the country's highest export distinction and the highlight of

External Affairs' October Canada Export Trade Month.

Minister for International Trade Pat Carney will present the Awards Oct. 14 during the annual meeting of the Canadian Export Association, slated for the Pan Pacific Vancouver Hotel in Vancouver.

Now in their fourth year, the Awards are

presented to outstanding Canadian companies to recognize their excellence in exporting Canadian products, technology and expertise.

The select group — there were more than 200 entries this year — is chosen for the Awards on the basis of a number of

Turn to page 8 — Top achievers

## India mission seeks members

Canadian companies interested in increasing business ties with India are being sought to participate in a mission to that country slated for Nov. 17-28.

The industrial cooperation mission is being organized by The Canada-India Business Council (CIBC) and the Canadian International Development Agency (CIDA).

The purpose of the mission, say organizers, will be to investigate possibilities for industrial cooperation in such areas as electronics — including industrial process technology, office automation, electronic publishing, videotex and aerospace.

Mission participants will be selected by the CIBC and CIDA, with the main criteria for selection being a company's demonstrated interest in 'long-term' industrial cooperation — technology transfer, joint ventures, licensing arrangements, technical assistance — with their Indian counterparts.

The Indian government's 'electronics policy' encourages the Indian private sector and foreign companies to play a major role

Turn to page 8 — Business

## FIT FOR A PRINCE



Royal interest in Canada's aerospace capabilities was evident when Prince Philip (second from right) and other dignitaries including Canada's High Commissioner to Britain Roy McMurtry (far left), visited Canadian displays at the Farnborough 86 Air Show where Canadian sales soared. Story on page 7.

## Nothing debonair about these DABS

Canadian companies anxious to sell to the United States government have a simple and effective tool at their disposal.

Just how effective that system is has been illustrated by a recently completed pilot project that was initiated by the Departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion.

In only six months, the Toronto Pilot Project trained more than 65 Canadian companies how to successfully sell to the giant U.S. government market. The immediate result has been contracts totalling \$850,000 for Canadian companies.

Though the Pilot Project is winding down, the other good news is that Canadian companies wanting to export to this market can still use the service — on an independent basis.

Basically, here's what the Pilot Project is all about:

It worked on the theory that procurement procedures for one government agency were, generally, the same as the next and, as a test group, selected the U.S. Defense Logistics Agency (DLA) — which buys all

Turn to page 8 — DABS

## Canadian chicks chirp in China

Canadian chicks are once again strutting their stuff on Pacific Rim turf — and now that an important door to that area has re-opened, a golden export opportunity exists for Canada's poultry producers.

Trade officials acknowledge that credit

### Bumper wheat deal

Canada will supply the Soviet Union with a minimum 25 million tonnes of wheat over a five-year period. The multi-billion-dollar deal was signed in Ottawa Oct. 2 by Canadian Wheat Board Minister Charles Mayer and Victor Ivanov, Soviet Deputy Minister for Foreign Trade, a member of a delegation accompanying Foreign Minister Eduard Shevardnadze on a two-day visit to Canada.

for this development — which signifies access to a potential multi-million dollar market — can be laid squarely in the lap of Canadian Embassy personnel in Tokyo.

The door in question is Japan, previously a transshipment point or gateway to the vast Chinese and other Far East markets.

Because of an outbreak in the United States of avian influenza, Japan imposed a two-year embargo on the transshipment of poultry through its airports.

That, say trade officials, meant that Canada, despite its chicks being healthy, had to ship its precious cargo through Europe to reach markets in the Far East.

Turn to page 8 — Lucrative

### INSIDE:

- For a wide choice of sales opportunities from around the world turn to Marketplace ..... 2
- More events listed under the Trade Month Calendar ..... 3
- Plug into a new on-line computer base to WIN Exports ..... 6
- Canada out to communicate at Middle East electronics show ... 7

## Trade Opportunities

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

**Good sales prospects from around the world**

**Brazil** — Several Brazilian companies, according to bulletins from the Embassy of Brazil, are seeking joint venture and investment partners for a variety of undertakings. Included are data processing software and equipment manufacture; charcoal briquet plant installation and product exportation; life insurance joint ventures; plastics packaging; natural gas equipment and systems marketing know-how; livestock health opportunities; manufacture and export of heavy construction equipment; instrument calibration manufacture; electrical power sub-station resistors, control resistors and structural steel. Details available from Guilherme Arroio, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Egypt** — The supply of 12,000 metres of heat-resistant belt conveyors is required in a tender announced by Egypt's Iron and Steel Co. Foreign Purchasing Committee. Offers, with a closing date of Oct. 21, to be submitted through a registered local agent. Documents cost 50 pounds Egyptian. Details from Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Greece** — On behalf of the Ministry of Merchant Marine, the Greek Ministry of Commerce has issued a tender for the supply of eight automatic Loran C receivers. Closing date for receipt of bids is Oct. 15. On authorization, post can messenger documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback (215584 DOMGR).

**Sweden** — Under a GATT procurement, the National Swedish Police Board and the National Prison and Prohibition Administration will purchase: 7,000 summer tires and 3,300 winter tires for passenger cars, and 500 summer tires for motorcycles. Companies interested in tendering should apply in writing, by Oct. 17, to Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm. Selective invitations are then expected to be sent out Oct. 20, with final tenders being delivered to the above address no later than Nov. 20. Suggest interested companies contact Canadian Embassy, Stockholm. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

**Sweden** — Companies interested in supplying the Swedish National Road Administration with steel construction for military pontoon bridges should, by Oct. 10, provide their names, addresses and relevant information to Vagberket, Huvudkontoret, S-781 87 Borlange, Sweden. Selective invitations will be distributed with tenders to be received at Vagberket no later than Nov. 21. For further information on this GATT procurement, phone INT 46 243 754 10; or contact the Canadian Embassy, Stockholm.

**Turkey** — A tender for a coal project feasibility study has been issued, with a bid closing date of Oct. 13, by the Turkish Coal Board. The study will include geological and mineralogical surveys, above and below ground mining facilities and systems, investment and operational cost estimates, operating and ancillary systems selection for a coal region of an estimated 132 million metric tons reserve. At cost of \$50 Cdn, post can forward bid documents to interested Canadian companies, for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara, Turkey. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of chain conveyors for use in the rehabilitation of an acid plant has been announced by the Turkish Black Sea Copper Works. Closing date for receipt of bids is Oct. 21. Post can courier documents, at cost of \$30, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Marketplace**

**Turkey** — A tender for the supply of 10 complete electro-hydraulic steering engines for each of five 1,100 gross ton double-ended car/passenger ferries has been announced by the Turkish Shipbuilding Industry Corporation. Required bid bond is \$2,500 (U.S.). Performance bond is 10 per cent. Closing date for receipt of bids is Oct. 20. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 350 rubber fenders of various shapes and sizes has been announced by the Turkish Maritime Corp. Closing date for receipt of bids is Oct. 16. Post can forward documents, at cost of \$160, to interested Canadian companies for billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — With a closing date of Oct. 17, Turkey State Hydraulic Works has issued a tender for the supply of 165,000 metres of rubber gasketing for use in sealing concrete pipe joints. The 36 mm diameter rubber cord must meet specifications ASTM-D-2240, D-412, D-395, D-471 or equivalent. Bid documents can be sent to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara, Turkey.

**Turkey** — A tender, with a bid closing date of Oct. 31, has been announced by the Turkish

Ministry of Defence for the supply of five units of echo sounders. Specifications are: coastal type, portable, with fix marker; depth range of 250 to 300 metres; and accuracy of plus or minus 10 centimetres per 20 metres. Post can messenger documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Two separate tenders, with closing dates of Oct. 9 and 14, have been announced by the Turkish Post and Telephone Authority. The earlier tender, with bid documents costing \$250, is for 16 time division multiplexer units to multiplex, synch and baseband bearer signals from subscriber terminals for transmission over PCM digital transmission lines. The second tender, with bid documents costing \$300, is for a packet switched data network. Meeting specifications CCITT X.25 and X.75 (1984), the system will consist of network control and management centre, packet switching data exchange, remote communication unit, and packet assembler-disassembler. Post can courier bid documents to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The State Railways Administration (TCDD) here has issued a tender for the supply of 250 sets of storage batteries for use in passenger coach lighting systems. Specifications are 18 elements, 24V, 300 A Ni/CD. Closing date for receipt of bids is Oct. 17. Post can forward documents to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Tenders have been announced here by the Turkish Ministry of Defence for the supply of a meteorological measurement system; one set of automatic plotting elements; and one sub-bottom profiling system. The meteorological system must be solar energy-charged and battery-powered with display, printing, data control and storage units. It must also feature transmitter-receiver for automatic measurement of atmospheric pressure, temperature, relative humidity, wind direction and velocity, and water temperature and level by means of sensors. The automatic plotting and tracking navigation system will include track indicator, track plotter, tape recorder and printer. The sub-bottom profiling unit is to be portable, suitable for shipboard installation and with a minimum 12.5 KW transmitter capable of revealing sea-bottom profiles by the echo-sounding method and tracing on paper by using a plotter. No bid bond is required. Closing date for receipt of bids is Oct. 30. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

# Canada-wide trade events calendar

The following is the second half of the list of export-related events by region and date published in the previous issue of *CanadaExport*. Information provided gives name of event, description, sponsoring organization, location and contact.

## British Columbia

**Oct. 20** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Canadian Warehousing Association. Hotel Vancouver, Vancouver. Contact: Max Hoogveld, (604) 273-9511 or 435-5531.

**Oct. 20** — Marketing Computer Software in the Far East — Seminar follow-up to the Service Industries Branch (Ottawa) Mission to the Far East. Software Industry Development Organization. Victoria. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 20-22** — Business Fairs — To acquaint prospective buyers or users with a product or service. Federal Business Development Bank. Vancouver. Contact: (604) 666-7850.

**Oct. 20-24** — Council of Forest Industries briefing session for trade officers from posts abroad — Trade commissioners, commercial officers from abroad will tour B.C.'s industries. Council of Forest Industries (COFI). Several locations throughout B.C. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 21** — Marketing Computer Software in the Far East — Seminar follow-up to the Service Industries Branch (Ottawa) Mission to the Far East. Software Industry Development Organization. Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

**Oct. 22-25** — Business Fairs — Federal Business Development Bank. Cranbrook. Contact: (604) 426-7241.

**Oct. 23** — Exporting Information Session — General information session for manufacturers and exporters. Federal Business Development Bank. Royal Towers Hotel, New Westminster. Contact: Grant MacKeracher, (604) 525-1011.

**Nov. 8** — Import-Export: The International Dealer — Seminar workshops on how to get started in exporting. U.B.C. Centre of Continuing Education. U.B.C. Contact: Janet Fraser, (604) 222-5272.

**Nov. 20** — Export Specialist: A Career Option — A 3-hr seminar presenting the pros and cons of a career in exporting. U.B.C. Centre of Continuing Education. U.B.C. Contact: Janet Fraser, (604) 222-5272.

**Nov. 25** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Bonn and Los Angeles will be available for meetings

to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Vancouver. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and factors. Export Development Corporation. British Columbia and Yukon region. Contact: Ray Johnson, (604) 688-8658.

## Alberta

**Oct. 9** — Canadian Export Association Export Chapter — Speakers panel dealing with exports. Canadian Export Association. Calgary. Contact: Jim Wong, (403) 290-7315.

**Oct. 14** — International Trade Show Training Seminar — How to run a booth. Economic Development. Lethbridge. Contact: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**Oct. 15** — Product Liability seminar. Calgary. Contact: Mike Marks, (403) 420-2944.



**Oct. 15** — Official Opening, Northern Alberta Institute of Technology (NAIT), Centre for Entrepreneurship and Independent Business — Opening of program for training entrepreneurs and independent businessmen. Trade and Small Business divisions. Edmonton. Contact: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**Oct. 20-28** — Foreign Office Speaking Engagements — Speakers from London and the U.S. Province of Alberta Economic Development. TBA. Contact: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**Oct. 21** — Calgary Export Breakfast Meeting — Canada-US trade talks address. Calgary Chamber. Calgary. Contact: Betty Lockhead.

**Oct. 21** — Small Business Dinner — Topic: Opportunities for small business in exporting. Camrose Chamber. Camrose. Contact: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**Oct. 21-22** — Small Business Fair — Small business displays wares in booths. Small Business Division. Calgary, Lethbridge. Contact: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**Oct. 22** — Edmonton Export Club Breakfast Meeting — Tentative: Alberta's Minister of Economic Development to give address. Edmonton Chamber. Edmonton. Contact: Don Stewart, (403) 427-4809.

**Oct. 22** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept

and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Alberta Trucking Association. Marlborough Inn, Calgary. Contact: Bob Drinnan, (403) 253-8401.

**Oct. 23** — Seminar for MBA students — Topic: Exporting. University of Calgary. Calgary. Contact: Talaat Abdel-Malek, Calgary, U. of C., (403) 220-7144.

**Oct. 23** — Export Achievement Awards — For achievers of 1985. Economic Development and Agriculture. Calgary. Contact: Jim Campbell, (403) 450-1807.

**Oct. 23** — Small Business Fair — Information Fair. DRIE, FBDB and Chamber of Commerce, Red Deer. Contact: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**Oct. 24** — Alberta Small Business Achievement Awards — Small Business people honored. Small Business division. Calgary. Contact: Phil Shragge, (403) 427-3685.

**Oct. 24** — Luncheon Address at University of Calgary — Alberta's Minister of Economic Development to speak. U. of C. Faculty of Business. Calgary, U. of C. Contact: Talaat Abdel-Malek, (403) 220-7144.

**Oct. 24** — Seminar on Trading with China — Alberta companies interested in exporting to China. Economic Development of Alberta. Calgary. Contact: Simon Wan, (403) 450-1807.

**Oct. 24** — Federal Business Development Bank Seminar. Federal Business Development Bank. Edmonton. Contact: Mike Marks, (403) 420-2944.

**Oct. 24-26** — Small Business Fair — Information Fair. DRIE, FBDB and Chamber of Commerce. Edmonton. Contact: Jim Campbell, (403) 427-4809.

**Oct. 28-31** — Arctic Offshore Technology Conference and Exposition — Oil and gas orientated trade show on cold weather operations. MAK Performance Communications Limited. Calgary. Contact: Martin Keeley, (403) 242-4288.

**Nov. 5** — Economic Development Corporation Workshop — Let's Talk Risk. Export Development Corporation. Calgary. Contact: EDC-Calgary, (403) 294-0728.

**Nov. 6-16** — Farm Fair-Export Livestock Seminar — Speakers talking on importance of exporting livestock for Canada and, in particular, Alberta breeders. Edmonton Northlands and Alberta Canada All Breeds Association. Northlands Agri. Com., Edmonton. Contact: Doug Bienert, (403) 427-4241.

**Nov. 24** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Bonn and Los Angeles will be available for meetings to discuss technology inflow activities

## Trade Month Calendar

with client companies. Department of External Affairs. Calgary. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

### Saskatchewan

**Oct. 23** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Federated Co-op. Holiday Inn, Saskatoon. Contact: Norm Krivoshen, (306) 244-3311.

**Nov. 25** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Tokyo and Santa Clara will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Saskatoon. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and potential exporters. Export Development Corporation. Prairie & Northern Region. Contact: Richard McCorkindale, (403) 294-0928.

### Manitoba

**Oct. 24** — Electronic Data Interchange Orientation Seminar — To introduce the concept and benefits of electronic data interchange between companies and government agencies. Electronic Data Interchange Council of Canada, Canadian Electrical Distributors Association. Winnipeg Convention Centre. Contact: Stan Wild, (416) 446-1221 or 423-5101.

**Oct. 29** — Manitoba Export Awards — Dinner- Reception announcing award winners. Presentation by provincial Industry Minister. Manitoba Department of Industry, Trade and Technology. Winnipeg. Contact: Jim Stewart, (204) 945-2443.

**Oct. or Nov.** — Seminar on Furniture Exporting — To introduce non-exporters to the North Central U.S. market to upgrade skills of small volume exporters. Department of Regional Industrial Expansion. T.B.A. Contact: Gary Kress, (204) 949-2840.

**Oct.-Dec.** — Market Audits — Audits of specific markets for approximately 10 companies by (Sean) Sweeney Marketing Systems. Department of Regional Industrial Expansion. T.B.A. Contact: Don Hodgson, (204) 949-5942.

**Nov. 24** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Tokyo and Santa Clara will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Winnipeg. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

### Ontario

**Oct. 20** — Seminar: Alternative to Direct Selling in Export Markets — Dealing with Trading Houses, what they are, their uses as alternatives to direct selling. Sudbury Chamber of Commerce. Sudbury. Contact: Ron Cantin, (705) 675-0711.

**Oct. 20-22** — Interview Session and Plant Visits: U.S. Agricultural Equipment Representatives — U.S. manufacturers representatives matched with Canadian companies to give them a one-on-one chance to discuss business opportunities. Canadian Consulate in Detroit. Cambridge. Contact: N. Bacchus, (416) 365-3729.

**Oct. 21** — Seminar: Alternative to Direct Selling in Export Markets — Dealing with Trading Houses, what they are, their uses as alternatives to direct selling. North Bay Chamber of Commerce. North Bay. Contact: Ron Cantin, (705) 675-0711.

**Oct. 21-23** — Export Opportunities Conference — For exporters to learn about their current markets or discover new areas. One-on-one interviews with trade specialists and 25 exhibits featured. Ministry of Industry, Trade and Technology. Toronto Hilton Harbour Castle, Toronto. Contact: D. Martinovich, (416) 963-3346.

**Oct. 22** — Exporting Your Product Seminar — How to evaluate your export potential and develop an export market strategy. Federal Business Development Bank, Canadian Export Association. Government Conference Centre, Ottawa. Contact: Bob Garron, (613) 995-0234.

**Oct. 22** — Seminar: Alternative to Direct Selling in Export Markets — Dealing with Trading Houses, what they are, their uses as alternatives to direct selling. Sault Ste. Marie Chamber of Commerce. Sault Ste. Marie. Contact: Ron Cantin, (705) 0711.

**Oct. 22** — Business Fairs — To acquaint prospective buyers or users with a product or service. Federal Business Development Bank. Thunder Bay. Contact: (807) 623-2745.

**Oct. 22-23** Business Fairs. Federal Business Development Bank. Niagara Falls. Contact: (416) 685-4804.

**Oct. 22-24** — Toronto Business Info Fair — Representatives of government departments and other organizations will provide information on programs and services in a series of one hour workshops. Federal Business Development Bank, Metro Toronto Board of Trade. Ontario Place, Toronto. Contact: K.R. Elliot, (416) 273-9880.

**Oct. 25** — Technology and Trade: East Meeting West — Conference on new developments in computer technology, their applications to the Chinese setting and their growing importance in the Canada-China economic relationship. Chinese Canadian Information Processing Professionals. The Inn on the Park Hotel, Toronto. Contact: Harry Lao, (416) 863-3619.

**Oct. 27-29** — Defence Industrial Supply Centre (DISC) Visit to Toronto (Philadelphia Mission) — Group of buyers from DISC coming to visit with Canadian companies. External Affairs. Toronto. Contact: Irv Singer, (613) 996-4921.

**Oct. 29-30** — Semi-Annual meeting of the Canadian Association of Manufacturers of Medical Devices — Workshops on strategy of industry in a national economy. Canadian Association of Manufacturers of Medical Devices. Toronto. Contact: Margaret Guerrier, (416) 243-7477.

**Oct. 30** — Seminar on Software Sales — Focussing on marketing options for software in the U.S., trends, Canadian success stories, how to find good distributors. Department of Regional Industrial Expansion. Sheraton Centre, Toronto. Contact: R. Braitwaite, (416) 365-3719.

**Oct. 30** — Seminar on Security Precautions for the Business Traveller — Hints for the business traveller in an ever changing world. Canadian Manufacturers' Association. Metro Toronto Convention Centre. Contact: Monica Malkus, (416) 365-3760.

**Nov. 1-2** — Marketing Products and Service Seminar — Topics: How to Profit from Trade Shows; How to Test the Market; How to Get Free Publicity; How to Get Free Government Services. Canadian Institute of Management. Holiday Inn, Downtown Toronto. Contact: Joan Milne, (416) 493-0155.

**Nov. 7** — Seminar — Covering topics such as Special Import Measures Act, designated substance welding fumes in the workplace, and 1986 ASME code. Canadian Heat Exchanges and Vessels Manufacturers' Association (CHEVMA). Skyline Triumph Hotel, Toronto. Contact: Catherine Anderson-Brown, (416) 491-2886.

**Nov. 17-21** — Technology Inflow Program — Science and Technology Counsellors and Technology Development Officers from overseas, U.S. posts in Canada for workshop-seminar with individual meetings with clients, companies. External Affairs. Ottawa and regional visits. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov. 19** — Latin America and the Caribbean Conference — The effect of debt on economic growth, trade and development. Canadian Chamber of Commerce, External Affairs. Toronto. Contact: Paul Quinney or Peter Egedy, (613) 238-4000.

**Nov. 21** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from London, Stockholm, Tokyo, Bonn, Atlanta, Boston, Santa Clara and Los Angeles will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Toronto. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov. 30-Dec. 2** — Security Canada — A trade show featuring new technology for the Canadian Alarm Industry. Canadian Alarm and Security Association. Skyline Hotel, Toronto. Contact: Jeanna Grosenick, (416) 491-2621.

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and factors. Export Development Corporation. On-



# Trade Month Calendar

tario Region, Toronto. Contact: Marvin Hough, (416) 361-0135.

## Quebec

**Oct. 21** — Seminar: Trade Fairs — How to apply and participate in trade fairs. Department of Trade and Technological Development, Canadian Manufacturers' Association. Montreal. Contact: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575 or Jean-Guy Bériault, (514) 873-5575.

**Oct. 21-22** — International Financial Institution Seminar — Information on business opportunities abroad in multilateral projects. Canadian Manufacturers' Association. Sheraton Centre, Montreal. Contact: Sylvie La Flamme, (514) 937-7771.

**Oct. 22** — Export Seminar — Seminar for businessmen on advantages of exporting. Department of Regional Industrial Expansion, Montreal. Alma; Auberge des Gouverneurs, Rimouski; Lac Mégantic; Sherbrooke. Contact: Rita Tremblay, (418) 668-3084; Ronald Cyr, (418) 722-3282; Jacques Blais, (819) 565-4713; D. Blouin, (819) 565-4713.

**Oct. 22-24** — Business Fairs — To acquaint prospective buyers or users with a product or service. Federal Business Development Bank. Hull. Contact: (819) 997-4434.

**Oct. 23** — Export Seminar — Seminar for businessmen on advantages of exporting. Department of Regional Industrial Expansion, Montreal. Hotel Le Dauphin, Drummondville. Contact: Richard Brouard, (819) 478-4664.

**Oct. 24-26** — Small Business Week — Seminar with private interviews for consultation and information on exporting for novices of the private and government sectors. Province of Quebec. Montreal. Contact: Charles-Robert Dionne, (514) 873-5575.

**Oct. 24-29** — Business Opportunity Seminar — Business opportunities for Canadian exporters through multilateral projects. Department of Regional Industrial Expansion, Province of Quebec, Trade Associations. Montreal. Contact: I. Friedman, (514) 283-8795.

**Oct. 30-31** — Defence Industrial Supply Centre (DISC) Visit to Montreal (Philadelphia Mission) — Group of buyers from DISC coming to visit with Canadian companies. External Affairs. Montreal. Contact: Irv Singer, (613) 996-4921.

**Nov. 20** — Technology Inflow Program — Technology Development Officers from London, Stockholm, Tokyo, Bonn, Atlanta, Boston, Santa Clara and Los Angeles will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Montreal. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and factors. Export Development Corporation. Que-

bec Region, Montreal. Contact: Hubert Chénier, (514) 878-1881.

## New Brunswick

**Nov. 24** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Stockholm and Boston will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Moncton. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

## Nova Scotia

**Oct. 22** — Doing Business in Asia — Workshop: Export trade opportunities in Asia and cross-cultural business skills necessary for effective communications in Asia-Pacific. Asia-Pacific Foundation, World Trade Centre, Halifax. Contact: Christopher Thornley (NS), (902) 421-8686.

**Oct. 25** — Business Fairs — To acquaint prospective buyers or users with a product or service. Federal Business Development Bank. New Glasgow. Contact: (902) 426-7850.

**Oct. 30** — Negotiating an International Transaction in Cross-Cultural Context — Luncheon address-workshop. World Trade and Convention Centre. Halifax. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**Nov. 20** — Trading with Japan — Luncheon address. World Trade and Convention Centre. Halifax. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**Nov. 25** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from London and Atlanta will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Moncton. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**Nov.** — Countertrade Seminar — Countertrade as a Financing and Marketing Technique. World Trade and Convention Centre. Halifax. Contact: Christopher Thornley, (902) 421-8686.

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and factors. Export Development Corporation. Atlantic Region, Halifax. Contact: Peter Kavanagh, (902) 429-0426.

## Prince Edward Island

**Oct. 20** — Address to Summerside Chamber of Commerce — Federal Minister of Fisheries and Oceans speaking on trade matters. Summerside Chamber of Commerce. Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Oct. 20** — Exporter of the Year — Presentation to recognize an outstanding business person in P.E.I. — Summerside Chamber of Commerce. Linkletter Inn and Convention Centre, Summerside. Contact: Emerson Gennis, (902) 436-9651.

**Fall 1986** — Export School Program — Information for senior high school boards. P.E.I. Department of Education, local school boards. High Schools across P.E.I. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

**Nov. 24** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from London and Atlanta will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. Charlottetown. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

**T.B.A.** — First Ship in Port — Presentation to captain of first ship in port during October. Summerside Chamber of Commerce. Summerside. Contact: Dr. A.L. Bowman, (902) 566-7441.

## Newfoundland

**Oct. 30** — Consulting and Construction Seminar — Half day seminar on how to enter the market, benefits to be gained and services offered by international financial institutions. Department of Regional Industrial Expansion, Canadian International Development Agency. Hotel Newfoundland, St. John's. Contact: Pete Mikelsons, (709) 772-5511.

**Oct. 30** — Countertrade Seminar — For the novice providing basic, vital information on countertrade techniques and countries involved. Department of Regional Industrial Expansion, Department of Development and Tourism. Hotel Newfoundland, St. John's. Contact: Eric Collins, (709) 576-2781.

**Oct. 30** — Provincial Export Awards Dinner — To honour Newfoundland exporters. Department of Development and Tourism. Hotel Newfoundland, St. John's. Contact: Kay Coxworthy, (709) 576-5592.

**Nov. 25** — Technology Inflow Program — Technology Development officers from Stockholm and Boston will be available for meetings to discuss technology inflow activities with client companies. Department of External Affairs. St. John's. Contact: A. Watanabe, (613) 996-0648.

## Yukon

**Nov.** — Let's Talk Risk — Seminar featuring discussion of economic conditions and factors. Export Development Corporation. Yukon region and British Columbia. Contact: Ray Johnson, (604) 688-8658.

## Northwest Territories

**Oct. 20** — Chamber of Commerce Monthly Meeting — Address to meeting of Chamber of Commerce followed by case interviews. Department of Regional Industrial Expansion. Navigator Inn, Frobisher Bay. Contact: Craig Yeo (403) 920-8571.

**Oct. 23** — Chamber of Commerce Monthly Meeting — Address to meeting of Chamber of Commerce followed by case interviews. Department of Regional Industrial Expansion. Eskimo Inn, Inewik. Contact: Craig Yeo, (403) 920-8571. ★

# New service to plug into China

Canadian companies exporting or wishing to export technology to the People's Republic of China now have a unique service at their disposal, linking them to the 'real buyers' in what is becoming the world's largest emerging market.

A Vancouver-based company, ChinaLink Publishing Corporation, in a first-of-its-kind agreement with the Chinese, has been appointed the exclusive advertising representative for North America and Western Europe in China's leading trade and technical journals.

The journals in China that will now accept advertising through ChinaLink are trade association publications serving the communications, electronics, electrical, power, machinery, process automation and instrumentation industries, say ChinaLink publishers.

On a regular schedule, ChinaLink publishes a series of colorful foreign technology advertising supplements for insertion in China's key industry journals.

Using China's own journals in this way, say ChinaLink publishers, hurdles the country's formidable bureaucracy and "provides direct access to industrial markets from within the country itself."

ChinaLink President Thompson Chu says "China's own industrial journals are the most efficient way to disseminate the foreign technological information so urgently needed to modernize the economy."

What is more, say its publishers, ChinaLink "connects foreign firms with the people who make the specific purchasing decisions — the

## EDC and Royal Bank fund for Asia trade

A new funding line that will facilitate the marketing of Canadian goods in the Asia-Pacific region has been implemented by the Export Development Corp. (EDC) and The Royal Bank of Canada (Asia) Ltd., Singapore.

The \$10 million (U.S.) or equivalent funding line is a mechanism whereby EDC provides "fixed rate funding", at Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) consensus rates, to the Asia branch of the Royal Bank for on-lending to borrowers in the Asia-Pacific.

Under the terms of this new facility, The Royal Bank of Canada, Toronto, guarantees the funding loan made by EDC to RBC (Asia) and thereby bears the credit risk.

Another positive feature, say bank spokesmen, is that "EDC will provide fixed interest rate funds for up to 8.5 years, depending on the country of the borrower."

The procedure, according to bank officials, "facilitates the marketing of Canadian goods where term financing at fixed interest rates is required."

Detailed information on this new facility is available from M. Aldo Nicolai, Vice President International Trade-International Banking, The Royal Bank of Canada, Royal Bank Plaza, P.O. Box 1, Toronto M5J 2J5. ★

end user at plant or factory level."

Further information is available from China-Link Publishing Corp., Suite 304, 1177 West Hastings St., Vancouver, V6E 2K3. Tel: (604) 687-5330. ★

## WIN Exports for success

Purchasers in selected centres in the United States and in other parts of the world now have access to some 12,000 Canadian suppliers of goods and services through a system called World Information Network — Exports (WIN Exports).

Essentially a sourcing information base for international purchasers, WIN consolidates relevant information from a wide variety of existing data bases into a single source that can be efficiently and effectively accessed by trade commissioners and other users.

All U.S. posts and selected posts in Europe and the Asia-Pacific are to be fully equipped with the WIN network system by March 31, 1987.

Detailed information on WIN and how it can benefit Canadian exporters is available from External Affairs' WIN Exports Division (TPW). Tel: (613) 996-7177.

## How to access Japan through special link

A mutual marketing pact, designed to develop increased business between Canada and Japan, has been signed by a Montreal-based company and International Communications Planning of Tokyo.

The link-up with Dumas Bergen International Communications Inc. (DBI) will supply Japanese market access and promotional services to Canadian-based companies, while at the same time providing similar information on Canadian companies to firms in Japan.

The special marketing and training programs being developed, say DBI spokesmen, will give Canadian users a special insight into Japanese markets, providing them with exten-

## Conference in Tokyo

Going to Japan to seek increased trade with China is one of the chief reasons a Canadian business delegation is attending the Fourth Canada-Japan Conference on Third Country Cooperation being held in Tokyo Oct. 29-31.

The delegation is being headed by Canadian Export Association President Frank Petrie.

In addition to company-to-company meetings, the conference will feature Japanese manufacturing and trading house representatives speaking on their experiences in doing business with China.

Information is available from Mike MacDonald, Canadian Export Association, Ottawa. Tel: (613) 238-8888. ★

## New pact promotes Canada-Czech trade

Trade between Canada and Czechoslovakia is expected to improve following the signing, by the governments of both countries last month, of a Long Term Agreement on the Development of Trade, Economic and Industrial Co-operation.

The agreement was signed by External Affairs Minister Joe Clark and Czech Minister of Foreign Trade Bohumil Urban during the visit to Canada by that country's Prime Minister Lubomir Strougal and other Czech dignitaries.

Last year, statistics show, Canadian exports to Czechoslovakia amounted to only \$21.6 million, while Czechoslovak exports to Canada totalled \$66.6 million.

"It is my hope that this Agreement will contribute significantly to raising our trade level with Czechoslovakia closer to its real potential," Clark said.

Strougal noted, as well, that Canadian companies are seeking to land some important construction contracts in Czechoslovakia and that similar projects carried out by Canadian firms in the past had been satisfactory. ★

sive, business-oriented, practical market intelligence.

"This link-up," says Robert Bergen, a partner in DBI, "can mean unique opportunities for Canadian firms wishing to access specific Japanese companies or industries."

For complete details on the business development pact and the services offered, contact Robert Bergen, Dumas Bergen International Communications Inc., 387 St. Paul St. West, Suite 205, Old Montreal, Quebec H2Y 2A7. Tel: (514) 281-1020. ★

## Japan trade directory

Exporting and importing opportunities in Japan are among the items detailed in the latest directory issued by the Japan External Trade Organization (JETRO).

The 1986-87 *Japan Trade Directory* provides current information for 14,000 products and services as well as naming more than 2,300 Japanese companies, including contact names, telephone numbers, office hours and languages spoken.

JETRO, a quasi-governmental body, promotes international trade and has a network of 77 offices in 58 countries. In Canada, the head office is in Toronto, with smaller operations in Montreal, Edmonton and Vancouver.

Copies of the latest directory may be ordered through JETRO, Publications Department, 2-5, Toranomon 2-chrome, Minato-ku, Tokyo 105, Japan.

Further information is also available from Jim Tiessen, JETRO's project manager in Toronto. Tel: (416) 962-5050. ★

# Canada to communicate at electronic show

**Bahrain** — Looking for a chance to penetrate the lucrative electronic communications market in the Arabian Peninsula?

Then consider attending the 5th Middle East Electronic Communications Show and Conference (MECOM 87) to be held in Bahrain, Jan. 12-15.

All Canadian companies participating in the 1985 show — the event is held every two years — indicated their intention of returning to next year's event, some having concluded several hundred thousand dollars worth of contracts or selling all their equipment on site.

And, according to trade officials, the Gulf States offer good market potential for Canadian communications equipment.

In telecommunications equipment alone — and despite the recent glut in oil prices — annual investment by countries in the Middle East is expected to increase to \$5 billion (U.S.) by 1990.

With major public telecommunications infrastructures now in place, good opportunities exist in sophisticated business communications equipment and switching and



transmission technologies.

Specific market sectors include satellite-related equipment, subcontracting in defence electronics as well as mobile radio and related equipment.

In the operations and maintenance sector, the updating of existing buildings has opened strong markets in state-of-the-art office, hotel and airport communications and security systems.

Billed as the largest exhibition of its kind in the Middle East, the show will focus on such categories as telephone, telegraph and data switching; line transmission systems; radio transmission systems, defence electronics; environmental equipment; navigational aids;

## Asia-Pacific event sees Canada shine

**Seoul** — The doors have barely closed on last month's electronics and communications show in Korea's capital city, but the Canadian participation has already been deemed a great success.

This was the second year Canada exhibited at the Asia-Pacific Conference and Exhibition sponsored by the Armed Forces Communications and Electronics Association (AFCEA).

The only event of its kind in the region, the show provided a real opportunity to highlight Canadian expertise in the communications and electronics sector to visitors from many Pacific Rim countries.

Under the theme C31 (command, control, communications and intelligence-information systems), the event attracted 47 exhibitors and some 2,400 visitors — industrial and government specialists from communications and electronics sectors from a number of South East Asia and Pacific Rim countries.

In addition to several Canadian companies exhibiting, another 54 displayed through brochures, videotapes and other material the diversity of Canada's communications and electronics industries to the many interested trade visitors.

On the conference side, presentations by Fathom Oceanology officials on their sonar handling gear were well received.

Overall, the show provided Canada with an excellent opportunity for maintaining existing contacts and establishing new ones in the Pacific Rim market.

For more information on similar shows in Asia-Pacific — AFCEA 87 Asia-Pacific will be held next September — contact Garnet Richens at External Affairs' Pacific Trade Development Division (PPTF), Tel: (613) 995-8619; or John Hadrill, Electronics Division (TDE), Tel: (613) 996-1427; or call Info Export. \*



**Displaying keen interest:** Canada's Ambassador to South Korea Reg Dorrett (left) accompanies senior officials at the Canadian Marconi booth, one of several Canadian participants at AFCEA held recently in Seoul.

planning, construction and installation; control and indication systems; as well as data processing systems and networks.

Specific products and services to be exhibited include circuit switching, optical fibres, submarine cable systems, VHF and UHF, microwave, radio and TV transmissions and studio equipment, avionics, guidance systems, tactical control systems, weather radar, power supply units, instrument landing

Turn to page 8 — Middle

## Flying high at a top air show

**Farnborough** — To say that Canadian companies were high fliers at the 1986 Farnborough International Air Show is no idle boast.

Some of the participants, quite literally, were DASHing!

Held early last month in the British city that gives the show its name, Farnborough saw Canadian companies score sky high sales.

Just as important were the signing of licensing agreements, the prospects developed for future joint venture deals, and the over-all exposure Canadian aerospace capabilities were given to British and international attendees — all potential customers.

Some of the highlights of the show, which organizers and participants alike described as "one of the more successful in recent years" were:

- De Havilland Aircraft of Canada Ltd. signed its biggest ever aircraft order — six Dash 8 commuter aircraft to Henson Aviation of Salisbury, Maryland. The purchaser also took options for an additional 18. If Henson takes up all its options, the deal will be worth \$155 million.

- De Havilland and Short Brothers of Northern Ireland signed an agreement under which the two parties will jointly study the requirements for the next generation of transport aircraft that would be used worldwide by regional airlines and commercial operators.

- Micronav Ltd. of Sydney, N.S. signed an important marketing and, eventually, manufacturing agreement with Britain's Ferranti Defense Systems Ltd. for its Microwave Landing Systems (MLS). Under the deal, Ferranti's territory includes Europe, the Middle East, India, Australia and New Zealand. The global market for MLS technology now is estimated at \$5.5 billion (U.S.).

- Other companies whose participation resulted in increased exposure and possible future deals included Canadair (Challenger and CL215); Pratt and Whitney Canada (two new engines, one for turbo fan business aircraft in the 1990s and one for the 747-400); Garrett Canada (possible transfer of technology); Indal and Comdev.

Information on the Farnborough Air Show, which is second only to that of Paris to which it alternates, is available from Ed Gorn, Counsellor-Commercial, Canadian High Commission, One Grosvenor Square, London W1X 0AB England. Telex: (Destination code 51) 261592. Answerback: (CDALDN G). \*

Trade Digest

Legalities of trade

Legal aspects of international and interprovincial trade transactions — and how the judicial system can protect a client's interests — are among a variety of legal trade-related topics to be discussed Oct. 21 in a one-day program sponsored by the Law Society of Upper Canada at Osgoode Hall in Toronto. Registration fee is \$125. For detailed information, call: (416) 947-3380.

China buys our machinery

A 10-year supply contract, valued at \$1 million, has been awarded by China National Machinery and Equipment Import and Export Corp. to Unifin International, a division of Keeprite Inc. of Brantford, Ont. Under the contract, Unifin will supply machinery and technical consultation in the production of finned tubing for industrial heat exchangers.

Business Bound

Continued from page 1 in the country's burgeoning electronics industries, say CIBC spokesmen.

As a consequence, they say, "increasingly wide opportunities for Canadian companies exist in the electronics and advanced technology sectors."

As well, India's seventh Five-Year Plan envisages investment outlays worth \$20 billion (U.S.) from 1985-90.

The mission, for which CIDA will cover the travel costs of individual participants, will emphasize one-to-one appointments with Indian business and government officials.

Because of time constraints, interested companies or individual business persons should contact, immediately, the CIBC Secretariat or Ilan Kapoor in Ottawa. Tel: (613) 238-4000.

Middle East attraction

Continued from page 7 systems, consultancy services, remote control, electronic mail and videotext.

Visitors expected at the show range from senior officials from ministries and defence forces to equipment buyers of commercial organizations from all major purchasing countries in the Middle East.

For more information on the show or details on how to participate, contact Terry Brophy at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), Tel: (613) 990-5984; or call Info Export.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC). Editor-in-chief (A): Louis Kovacs (613) 995-7891. Editor: Don Wight (613) 995-8682. Info Export: 1-800-267-8376. Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott. Bi-weekly circulation: 27,000.

Top achievers eye Oscar

Continued from page 1 export-related criteria, say the event's organizers.

Included in the areas of export achievement are significant increases in export sales, success in penetrating new export markets, and success in introducing new products into world markets.

The Awards committee also considers such factors as assistance given to other firms in developing export markets, the levels of Canadian content in the export item, the ratio of export sales to total sales, and the ability of the company to hold world markets in the face of stiff international competition.

Since the inception of the Awards in 1983, there have been 41 winners — companies of

DABS aids exports

Continued from page 1 commercial items standard to the four branches of the U.S. military.

Seminars showed the participating companies how to compete for these contracts — but the Project added a new element to the process. It contracted a computer service company, The Computer Company of Richmond, Virginia, to supply its Defense Automated Bidders Service (DABS).

Use of DABS, say Pilot Project spokesmen, meant that Canadian companies were learning the ropes with "immediate real procurement opportunities which related directly to each company's product."

That's because DABS supplies daily contract requirements, the procurement history for the specific items, including price, and full specifications. The advantage is that participants knew both their competition and the market price — whether they were in the ball park or not!

These 'bid service companies', say officials, are common in the U.S. and are highly important to foreign companies wishing to export to the United States.

Few, however, say officials, are as fully computerized and provide the complete 'buy history' as does DABS — which can offer the services of a bid procurement specialist.

Finding out about specialized bid service companies, say officials, could make a big difference — as the Toronto Pilot Project proved — to any exporting operation looking to penetrate lucrative markets south of the border.

Details on DABS are available from The Computer Company's Dick Schumaker. Tel: (804) 254-2231; DRIE Toronto Regional Office's Doug Ditto. Tel: (416) 365-3737; or Cliff Bird at External Affairs' USA Trade and Investment Division. Tel: (613) 993-5911.

diverse size and from various regions of the country and all offering top-quality products and services to the international marketplace.

Lucrative roost

Continued from page 1

The costs of using such a route, not to mention the high mortality rate of the birds, proved prohibitive, with poultry exports to the region experiencing a serious downspin.

That's when Canadian Embassy personnel came into the picture.

They persistently lobbied, negotiated and held discussions with Japanese officials to have Japan once again a transshipment point for Canadian chicks.

Japanese officials also toured poultry export-producing facilities in Canada. They agreed to re-establish Japan as a gateway to Canadian chicks declared healthy by Agriculture Canada officials!

That announcement spelled immediate relief for Shaver Poultry of Cambridge, Ont. which, in early 1985, had negotiated a deal with the People's Republic of China to supply \$2 million worth of poultry.

It also had other Canadian exporters clucking happily — those who export hatching eggs and chicks to the Philippines, South Korea and Thailand are sitting on a nest worth \$7 million annually.

The yolk of the matter is Canadian chicks are finding a lucrative roost; the country's poultry producers are starting to bill and coo again; and Embassy personnel in Tokyo can be forgiven for crowing a little.

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CIGF  
V. 4 #16  
DOCS c.1

# Canada Export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada

VOL. 4 N° 16

LE 20 OCTOBRE 1986

## Mission ministérielle en Amérique du Sud

Le resserrement des liens commerciaux entre le Canada et l'Amérique du Sud a connu des progrès importants le mois dernier, alors que le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, visitait le Venezuela, l'Argentine et l'Uruguay en compagnie d'une délégation de gens d'affaires canadiens.

Le Ministre se rendait pour la première fois dans cette région, mais nombre d'entrepreneurs canadiens se sont déjà implantés sur ces marchés.

Ainsi l'an dernier, les exportations canadiennes en Amérique du Sud, surtout de l'équipement et des services, ont atteint 1,4 milliard de dollars. Mais la mission

a permis de définir encore d'autres débouchés.

L'un de ces débouchés s'est même concrétisé au cours de la visite, alors qu'une entreprise de Windsor (Ont.) a signé avec une société de Caracas un accord d'entreprise conjointe représentant plusieurs

(Voir page 6: Aux pays.)

## Des débouchés, 'yen' a de bons au Japon

Le marché japonais est réputé d'accès difficile, mais avec la montée récente du yen, le pouvoir d'achat du Japon s'est accru considérablement. La situation a donc rarement été si favorable aux importations.

L'une des façons d'aborder ce marché, selon les associations d'exportateurs et nos délégués commerciaux, est le recours aux services de la Fédération des manufacturiers canadiens au Japon (F.M.C.J.).

Cet organisme qui travaille surtout pour ses membres, offre également ses services en échange d'honoraires au taux horaire ou à la journée.

Selon l'Association canadienne d'exportation, la F.M.C.J., organisme privé à but non lucratif, est en bonne position pour donner un coup de pouce à la commercialisation des produits d'entreprises canadiennes.

Doté de Canadiens ayant des années d'expérience auprès des cercles d'affaires japonais, le bureau de la F.M.C.J. à Tokyo est en mesure d'offrir un large éventail de

(Voir page 6: Accès.)

## Ventes 'sans levain' fort enlevantes

Qu'il s'agisse de la baguette, du pita ou du bagel, chaque culture a une préférence bien marquée pour ses produits de boulangerie.

C'est donc un domaine où il semblerait exister peu de débouchés pour l'exporta-

## Exportateurs, chapeau!

## Remise du Prix d'excellence

Douze sociétés canadiennes, exportant des produits et des services allant des aliments et des capsules de gélatine aux réseaux de télécommunication, en passant



par la technologie des forages géothermiques, ont été choisis à titre de premiers exportateurs canadiens de l'année.

Ces entreprises ont reçu le Prix d'excellence

à l'exportation canadienne, la plus haute distinction en ce domaine au pays, décerné par le ministre du Commerce extérieur, Mme Pat Carney, à l'occasion d'un gala tenu la semaine dernière lors de l'assemblée annuelle de l'Association canadienne d'exportation, à Vancouver.

De plus, pour la première fois depuis la création des Prix il y a quatre ans, vingt-cinq entreprises ont mérité un certificat de mention honorable.

Un comité de sélection a choisi parmi plus de 200 candidats les gagnants des Prix, qui se sont distingués par leurs réalisations exceptionnelles. Mme Carney a précisé devant les plus de 300 représentants des milieux des affaires réunis à Vancouver que « ces compagnies sont des concurrentes de calibres mondial. Elles sont tenaces, frondeuses et déterminées. »

La présentation des Prix d'excellence à l'exportation constitue le point saillant du Mois canadien de l'exportation, un programme national qui vise à stimuler le commerce extérieur.

Les récipiendaires sont choisis à partir de plusieurs critères, notamment une hausse considérable des ventes à l'exportation, l'implantation sur de nouveaux marchés et le lancement de nouveaux produits sur les marchés d'exportation.

Le comité de sélection a également tenu compte de facteurs comme l'aide accordée à d'autres sociétés pour s'implanter sur des marchés extérieurs, la proportion du contenu canadien dans l'exportation, la proportion des exportations par rapport au total

(Voir page 5: Nos meilleurs.)

## On débarque en tête

L'an dernier, le Canada a exporté pour 1,9 milliard de dollars de produits de la pêche, conservant ainsi pour une huitième année consécutive son premier rang mondial pour la valeur des exportations. Au total, nous avons expédié à l'étranger 556 154 tonnes de poisson, soit 9 % de plus que l'année précédente.

teur canadien.

Et pourtant, c'est un défi que ne craint pas de relever la Food Machinery Engineering (F.M.E.) de Concord (Ont.), une société qui fabrique de l'équipement de boulangerie semi-automatique et automatique, pour installation fixe ou mobile.

L'an dernier, cette société entreprenante a réussi à vendre à l'armée égyptienne 8 unités automatiques mobiles de fabrication de pita, un contrat de plus de 6 millions de dollars, qui portait à 52 le nombre de boulangeries au Moyen-Orient qui utilisent la technologie et le matériel de la F.M.E.

Chaque unité peut produire quelque

(Voir page 6: Ça se vend.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Pour vous faire mettre sur la carte de circuit imprimé aux E.-U., voici un salon à ne pas rater ..... 4
- Les marchés mondiaux offrent les débouchés les plus variés ... 2
- De nouveaux guides pour vous faciliter l'accès au Japon ..... 3
- Le plus grand salon de bricolage s'en vient à Chicago ..... 4

## Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — Plusieurs entreprises brésiliennes sont à la recherche de partenaires d'entreprises conjointes et d'investissement. Il existe des possibilités d'investissement dans les secteurs suivants: instruments et capteurs analytiques industriels et de laboratoire, textile, élevage de la crevette, traitement de l'eau et des déchets domestiques et industriels, technologie du tournage et du forage, pêche au thon et mise en conserve des fruits de mer. Pour plus de détails, communiquer avec M. Guilherme Arroio, conseiller à l'ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 3 novembre, pour se procurer 16 disjoncteurs à réenclenchement, à courant triphasé de 20 KV, 400 A, pour montage sur poteau. Il faut une bobine d'enclenchement de 20 KV, conforme à la norme DED 72, avec contacts auxiliaires. On cherche également 6 autres disjoncteurs avec bobine d'enclenchement de 15 KV. Si l'on fournit un câble reliant le disjoncteur au module de contrôle, il devra mesurer 21 pieds. Notre mission peut transmettre tous les documents, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. a lancé un autre appel d'offres, arrivant à échéance le 4 novembre, visant 80 000 isolateurs d'alignement (7½ po., type A); 50 000 de 10 po., type B; 12 000 avec fuite de 43 cm, type B; et 15 000 isolateurs de porcelaine pour tension de hauban. Notre mission peut transmettre tous les documents, à des frais de 55 à 60 \$.

**Grèce** — La Public Power Corporation vient de lancer un appel d'offres visant de l'équipement de laboratoire varié, destiné à une usine pilote de gazéification du lignite. L'équipement voulu comprend un microscope à balayage électronique, un calorimètre automatique à bombardement, un spectrophotomètre, un appareil pour déterminer comment broyer le charbon, et une machine à flottation pour extraire la cendre d'échantillons de lignite pulvérisé. Aucune date d'échéance n'est indiquée. Notre mission peut transmettre le cahier des charges détaillé, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Kenya** — Le ministère des Transports et des Communications a lancé un appel d'offres en vue d'acquérir 18 mâts d'antenne triangulaires destinés à son service météorologique et une antenne réceptrice pour hautes fréquences. Notre mission à Nairobi peut transmettre les documents néces-

saires, au coût de 100 shillings kenyens. Les soumissions doivent parvenir avant le 4 novembre au Director, Kenya Meteorological Dept., P.O. Box 30259, Nairobi. Pour plus de détails, communiquer avec la mission canadienne, télex: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Turquie** — Le Turkish Coal Board vient de lancer deux appels d'offres arrivant à échéance le 27 octobre, avec un cautionnement de soumission de 3%. Le premier vise 1888 pneus de dimensions allant de 12,5 x 20 à 29,5 x 29, un lot de 83 chambres à air de dimensions allant de 18 x 25 à 29,5 x 29 et trois chapes de chambre à air allant de 23,5 x 25 à 29,5 x 25. L'autre appel d'offres s'applique à des plaques de polyéthylène de 30 mm d'épaisseur, destinées à des courroies de convoyeur: 9 200 plaques de 790 x

470 mm et 480 plaques de 600 x 460 mm. Notre mission peut transmettre les documents des appels d'offres à des frais de 25 \$ par jeu de documents, qui seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

### Marchés mondiaux

**Turquie** — La State Hydraulic Works annonce un appel d'offres, financé par la Banque internationale de reconstruction et de développement, en vue d'acquérir 30 grues hydrauliques automotrices pour terrain difficile, avec flèche télescopique d'une capacité minimale de 16 tonnes. Les documents de l'appel d'offres coûtent 200 \$, les soumissions devant être présentées d'ici le 5 novembre. Notre mission peut transmettre les documents; les frais d'expédition seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — On prévoit une vive concurrence de fournisseurs européens et japonais dans le cadre d'un appel d'offres lancé par la Turkish Radio and TV Corp. (TRT), pour acquérir 106 unités de télévision UHF et VHF à transposition double automatique, des antennes de réception et de transmission, des lignes d'apport et des séparateurs d'alimentation, soit 44 unités avec une puissance nominale de 1 KW et 62 avec une puissance nominale de 100 W. Les documents de l'appel d'offres coûtent 650 \$ et l'on exige un cautionnement de soumission de 360 000 \$. L'échéance est fixée au 20 novembre. Notre mission peut transmettre les documents; les frais seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Com-

muniquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Ucak Servisi A.S., une entreprise turque qui approvisionne les lignes aériennes, vient de lancer divers appels d'offres arrivant à échéance le 5 novembre. Les produits comprennent 3 véhicules à moteur diesel pouvant transporter des palettes de 7 tonnes et des conteneurs de 3,5 tonnes, 3 générateurs électriques automoteurs ou montés sur camion pour le service des appareils au sol, 4 plate-formes élévatrices pour charger des palettes ou des conteneurs, 2 systèmes de dégivrage, 4 tracteurs d'appareils, 2 systèmes de chauffage pour cabine, 4 lampes de placier, 3 escaliers passagers mobiles sur camion, 6 tours pour appareils, 1 chargeur de repas et 5 crics télescopiques d'une capacité de 60 tonnes, pour l'inspection du train avant et le remplacement des pneus. Un autre appel d'offres vise 6 tracteurs à bagages (moteur diesel de 75 chevaux, pouvant tirer 6 000 livres). Le dernier appel d'offres vise 70 walkies-talkies, 16 postes fixes VHF, 6 émetteurs-récepteurs, des accessoires radio et 10 récepteurs à voie unique avec cristal de 118 à 136 MHz. Notre mission peut transmettre les documents; les frais d'expédition seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration ferroviaire turque sollicite des soumissions en vue d'acheter 2 000 roues monoblocs pour wagon, de 920 mm de diamètre. Les roues doivent être usinées, équilibrées statiquement et fabriquées d'acier pur de qualité correspondant aux normes UIC 510-2, UIC 812-3 et ISO 1005/6. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 17 novembre. Notre mission peut transmettre les documents; les frais d'expédition de 80 \$ seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration ferroviaire turque acceptera jusqu'au 24 novembre les soumissions à l'égard de 7 grues à conteneurs, soit des grues automotrices sur pneumatiques pour la manutention de conteneurs de 20 à 40 pieds, avec flèche télescopique et entretoise télescopique automatique pouvant lever au moins 35 tonnes. Notre mission peut transmettre les documents; les frais de 140 \$ seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Etibank, la plus importante société minière de Turquie, s'apprête à acquérir 1 500 tonnes de cyanure de sodium. Pour en savoir plus long au moment du lancement de l'appel d'offres, communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

## Marchés mondiaux

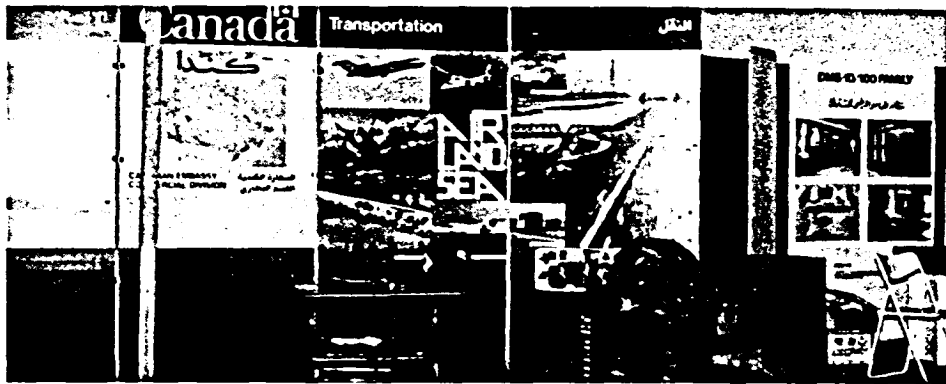
**Turquie** — La State Hydraulic Works de Turquie lance un appel d'offres, financé par la Banque internationale de reconstruction et de développement, en vue d'acquérir 41 postes émetteurs-récepteurs mobiles fonctionnant sur fréquences VHF/MF. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 6 novembre. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres à un coût de 50 \$ qui seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'Administration turque des aéroports annonce un appel d'offres visant sept aspirateurs de rues. Aucune date limite n'est indiquée. Notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres; les frais d'expédition seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Un appel d'offres international en vue d'un projet qui sera probablement financé par un crédit de 197 millions de dollars US de la Banque internationale de reconstruction et de développement devrait être lancé en octobre par l'Administration ferroviaire d'État de Turquie (T.C.D.D.). Le projet portera sur le remplacement d'un système de signalisation ferroviaire sur 700 km et comprendra la fabrication clés-en-mains et l'installation, ainsi que la formation du personnel de la T.C.D.D. en vue de l'exploitation efficace du système. L'appel d'offres permettra la création d'entreprises conjointes avec des sociétés locales. Notre mission suivra l'évolution du projet et en informera sur demande les sociétés. Communiquer avec l'ambassade du Canada, division commerciale, à Ankara.

**Turquie** — L'Administration turque des postes et téléphones a l'intention de se procurer deux systèmes automatiques d'enregistrement des communications. Ces systèmes sont destinés à deux centraux crossbar électro-mécaniques, desservant respectivement 27 000 et 15 000 abonnés, et doivent permettre l'enregistrement automatique et la production de rapports détaillés sur les frais d'appels interrurbains automatiques et d'appels internationaux. L'appel d'offres arrive à échéance le 18 novembre. Notre mission peut transmettre les documents; les frais d'expédition de 75 \$ seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Gendarmerie turque a l'intention d'acquérir 400 véhicules tactiques, soit des véhicules avec moteur diesel d'une puissance minimale de 70 chevaux (DIN), avec 4 roues motrices, d'une capacité d'une demi-tonne. Il peut s'agir de véhicules avec capote de toile, de familiales ou de fourgonnettes. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 14 novembre. Notre mission peut transmettre les documents; les frais d'expédition seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.



Les transports figuraient au premier plan au kiosque canadien à Damas, le mois dernier.

## Une porte d'accès au Moyen-Orient

**Damas** — Le mois dernier, le Canada participait avec succès à la 33<sup>e</sup> édition de la Foire internationale de Damas.

En plus de la présence d'un kiosque d'information canadien, mettant en valeur nos compétences dans nombre de secteurs comme l'énergie, l'agriculture, les transports, les communications et les produits de consommation, cinq entreprises canadiennes ont exposé directement leurs produits à l'intention des plus de 250 000 visiteurs au salon.

Les produits canadiens exposés comprenaient des systèmes de télécommunication et des réseaux téléphoniques, des appareils ménagers, des aliments et boissons, des vêtements et de l'équipement lourd.

Selon nos délégués commerciaux, la participation des entreprises canadiennes a reçu un bon accueil, la plupart d'entre elles ayant réussi à identifier de nouveaux débouchés sur le marché syrien.

L'événement a également permis de définir des possibilités intéressantes dans la peinture et les matériaux de construction.

## Nouveaux guides disponibles sur le Japon

Les exportateurs canadiens qui s'intéressent au marché japonais peuvent maintenant se renseigner sur les coutumes et les pratiques commerciales de ce pays au moyen d'un documentaire vidéo de 19 minutes. La vidéo-cassette, intitulée « Urikomi » (vendre), pourra vous être prêtée en communiquant avec M. Jim Tiessen, Project Manager, Japan External Trade Organization (JETRO), 151 Bloor St. West, Suite 700, Toronto M5S 1T7, tél.: (416) 962-5050.

L'accès au marché japonais pourrait également vous être facilité par une nouvelle publication du JETRO, *Guidebook for Exporting to Japan-77 Suggestions*.

Ce guide contient de nombreux conseils, notamment sur l'adoption de stratégies préliminaires de recherche en faisant appel à des programmes comme le Action Desk du JETRO et le système de conseillers commerciaux.

Ce système a recours aux services de maisons de commerce japonaises établies à l'étranger, qui sont en mesure de déterminer les possibilités d'exportation de produits précis au Japon.

Dans le guide, on indique également qu'il est essentiel d'effectuer des voyages de

Nos spécialistes soulignent qu'une participation à cette foire, où l'on trouvait plus de 60 pavillons nationaux, offre un outil de commercialisation essentiel aux entreprises qui désirent accroître leur présence sur les marchés de la Syrie et du Moyen-Orient.

De plus, une telle présence constitue une excellente façon d'obtenir une part d'un contingent syrien d'importation, une ressource précieuse pour l'exportation de produits canadiens sur ce marché.

Les exportations canadiennes à destination de Syrie, qui ne représentaient que 3 millions de dollars en 1982, sont grimpées à 79 millions en 1983 et à 102 millions en 1984, pour retomber à 42 millions l'an dernier. Toutefois, nos délégués commerciaux sont d'avis que l'année en cours se terminera par une nouvelle augmentation.

Pour plus de détails sur des foires similaires au Moyen-Orient, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-7040; ou encore composer le numéro du centre Info-Export. ★

recherche au Japon pour être en mesure d'évaluer la demande, de connaître les réseaux de distribution et de jauger la concurrence.

On peut se procurer un exemplaire de ce guide au siège canadien du JETRO. ★

## Colloque sur l'Amérique latine

Les possibilités de commerce et d'investissement en Amérique latine seront les thèmes d'un colloque d'une journée, qui aura lieu le 3 décembre au Harbour Castle Hilton Hotel de Toronto. À cette occasion, des spécialistes traiteront des stratégies d'affaires dans cette région, des débouchés sectoriels et d'investissement et du financement des exportations et ce, à l'intention des exportateurs, des investisseurs, des maisons de commerce, des sociétés de conseil, des responsables commerciaux du gouvernement et des associations de commerce. Les frais d'inscription à ce colloque, parrainé par la Chambre de commerce du Canada et le ministère des Affaires extérieures, s'élèvent à 95 \$. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec MM. Paul Quinney ou Peter Eged de la Chambre de commerce, au (613) 238-4000. ★

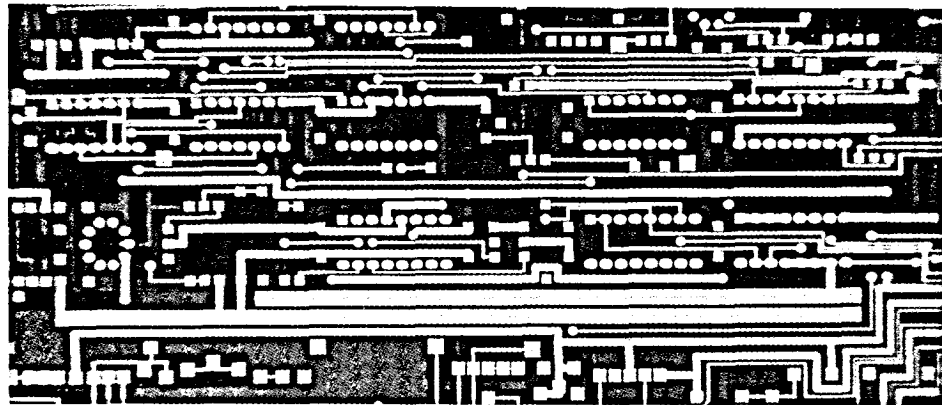
## Pleins feux : É.U.

# Venez communiquer vos données à Las Vegas

**Las Vegas** — Si vous êtes prêt à parier sur l'excellence de vos produits de communication, Las Vegas vous attend le printemps prochain.

C'est là que le Canada participera pour la première fois à part entière à l'un des plus grands salons internationaux des communications de données aux États-Unis.

INTERFACE 87, un salon parrainé par The Interface Group et conjointement par *Business Week* et *Data Communications*, accueillera du 30 mars au 2 avril plus de 16 000 visiteurs des États-Unis et de l'étranger.



Une carte de circuit imprimé pour vous y 'retrouver' en communications de données, à Las Vegas.

À cette 15<sup>e</sup> édition de l'exposition et conférence annuelles des réseaux de communication et d'information, les produits exposés comprendront l'équipement et les services de communication, les réseaux locaux d'ordinateurs, les périphériques, le matériel d'essai et de diagnostic, l'équipement et les systèmes de bureautique, les services de communication par satellites, les satellites et les stations terrestres et les produits de sécurité.

L'édition de cette année, qui avait lieu à Atlanta (Georgie), a attiré près de 14 000 participants de 40 pays, les visiteurs étrangers provenant dans une proportion de 40% du Canada et autant d'Europe.

Une trentaine de sociétés canadiennes participaient à l'événement, en solo ou avec l'appui de leur gouvernement provincial.

Selon nos délégués commerciaux, seulement pour les 10 sociétés canadiennes qui

exposaient autour de notre kiosque national, on prévoit des ventes de plus de 10 millions de dollars au cours de l'année.

Les visiteurs comprenaient des présidents et directeurs de compagnies, des responsables des communications (systèmes à entrées multiples et télécommunications informatiques, planification de réseaux, exploitation, mise au point de produits), des analystes, spécialistes, ingénieurs et planificateurs de systèmes de communication, et des responsables et conseillers en ventes et commercialisation.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Keith Munro, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-6576; ou composer le numéro du centre Info-Export. ★

## Le Texas à cultiver

**Amarillo** — Vous songez à cultiver le marché du Sud américain?

Vous devriez alors mettre le cap sur Amarillo, au Texas, qui accueillera du 18 au 20 novembre le Amarillo Farm and Ranch Show.

On y attend quelque 10 000 visiteurs du Texas et des États avoisinants.

Bien que toutes les places soient déjà retenues, le consulat général du Canada à Dallas tiendra au salon un kiosque d'information où les fabricants canadiens d'équipement agricole et connexe pourront présenter leurs brochures et de petits échantillons.

Les sociétés qui désirent distribuer leurs brochures sont priées de les expédier aux soins de M. Richard Stephenson, Consul et délégué commercial, consulat général du Canada, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Tél.: (214) 922-9806.

# De bonnes ventes à 'bricoler' aux États-Unis

**Chicago** — Si vous avez toujours rêvé de vous bâtir une place sur le marché américain, vous auriez intérêt à participer au National Home Center Show, qui aura lieu l'hiver prochain au McCormick Place de Chicago.

Ce salon, réputé le plus important pour les produits destinés aux bricoleurs, devrait attirer plus de 30 000 visiteurs du 8 au 11 mars prochain, notamment des représentants de quincailleries, de marchands de matériaux de construction et autres détaillants dans les secteurs de la rénovation, réparation et décoration des maisons.

Le Canada participera à part entière pour la deuxième fois à cet événement, qui a attiré cette année 1 300 exposants, dont 20 sociétés canadiennes exposant directement et 20 autres fabricants représentés.

Les produits destinés aux bricoleurs étant de plus en plus populaires, les participants canadiens à l'édition de cette année s'attendent à recevoir des commandes de plus de 8 millions de dollars d'ici le prochain salon.

En plus de ces perspectives de ventes encourageantes, les exposants canadiens



ont reçu plus de 600 demandes de renseignements sérieuses et ont nommé sur place 24 agents et distributeurs, avec 43 autres nominations à venir.

Les produits en montre au kiosque canadien comprenaient des clôtures n'exigeant aucun entretien, des outils de qualité supérieure, de l'équipement d'entreposage, de l'ébénisterie de haute qualité, des bains de luxe, des saunas à monter soi-même, des outils de jardinage tous genres, des BBQ au propane de qualité supérieure, des recouvrements muraux en chêne, des éléments de bois pour assembler des escaliers, et des manteaux de cheminée.

Un point saillant du salon de l'an prochain sera le concours des prix à l'innovation, un événement annuel honorant les présentations et les produits nouveaux exceptionnels des fabricants du secteur.

Les candidatures aux prix à l'innovation, qui doivent être présentées avant le 31 octobre, visent trois catégories, soit les produits nouveaux ou améliorés, les nouveaux présentoirs ou accessoires de commercialisation en magasin ou encore, une combinaison de ces deux catégories.

Les fabricants canadiens qui désirent publier un message publicitaire dans le Home Center Magazine ou obtenir une formule de candidature aux prix à l'innovation peuvent téléphoner au bureaux du magazine en Illinois, en composant le (312) 634-2600.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. F.J. Laberge, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTE), ministère des Affaires extérieures, au (613) 991-9474; ou M. L.V. Sweet, MEIR, au (613) 954-3250; ou encore composer le numéro du centre Info-Export. ★



**EN BREF**

**Visas requis pour la France**

Les touristes et gens d'affaires canadiens qui ont l'intention d'aller en France devront maintenant présenter un visa d'entrée valide et ce, pour au moins six mois. Les visas, que l'on obtient habituellement le lendemain de la présentation d'une demande, coûtent 12,60\$ pour trois mois et 21\$ pour de plus longues périodes. Ces visas sont émis par les bureaux de l'ambassade de France à Vanier (Ottawa), tél.: (613) 744-7802; ou par les consulats de France à Moncton, tél.: (506) 857-4191; à Québec, tél.: (418) 688-0430; à Montréal, tél.: (514) 878-4381; à Toronto, tél.: (416) 977-3131; à Edmonton, tél.: (403) 428-0232; et à Vancouver, tél.: (604) 681-5875.

**La Chine exige des visas**

Notre ambassade à Beijing signale que tous les visiteurs en République populaire de Chine doivent posséder un visa avant leur arrivée, sous peine de se faire refuser l'entrée au pays. Ce n'est que dans certaines situations, restant à préciser, qu'il sera possible de présenter une demande de visa à des points d'entrée désignés. À cause de ces modifications aux règlements régissant l'émission des visas, il est conseillé aux personnes qui préparent un voyage d'affaires en Chine d'obtenir les documents nécessaires avant leur départ du Canada. Les visas peuvent être émis par: l'ambassade de la République populaire de Chine, à Ottawa, tél.: (613) 234-2706; ou par les consulats généraux de Chine, à Toronto, tél.: (416) 964-7575, et à Vancouver, tél.: (604) 736-3910.

**Ça gaze au Cameroun**

Un consortium montréalais orchestrera la mise en œuvre d'un projet de gaz de pétrole liquéfié, évalué à 40 millions de dollars, dans la République du Cameroun, en vertu d'un protocole d'accord conclu il y a quelques mois par les deux parties. Le consortium Liquigaz (GPL Inc.) supervisera l'élaboration d'un avant-projet détaillé du réseau de distribution, un projet pilote comportant l'implantation de deux centres de distribution et la réalisation du réseau final. Le consortium canadien regroupe Bergeron, Rivard & Associés, Desourdy Construction Ltée, ICG Gaz Liquidifié, Paquette, Dutil et Associés, Remtec Ltée, Safimar Inc. et la Société de développement industriel du Québec.

**Pratt & Whitney alimente Boeing**

La Pratt & Whitney Canada vient de décrocher un contrat de 20 millions de dollars, qui pourrait mener à des ventes de l'ordre de 100 millions dans les années 1990. La société montréalaise fournira des blocs d'alimentation auxiliaires destinés à une nouvelle génération de gros porteurs Boeing 747, la série 400, qui entrera en service en 1988. Pratt & Whitney sera responsable de la conception, la mise au point, la production et du service après-vente de l'unité.

**Nos meilleurs exportateurs**



*Flère de leurs exploits, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, décerne les Prix d'excellence à l'exportation canadienne (photo de g.) à MM. John Pitts, p.d.g., et Denis Connor, 1<sup>er</sup> vice-président, développement, de la MacDonald Dettwiler and Associates Ltd., de Richmond (C.-B.), et (photo de dr.) à MM. Paul-Émile St-Pierre, président, et Jacques Cloutier, directeur, finances, de la Coopérative Fédérée du Québec, de Montréal. À l'extrême droite, le maître de cérémonie, M. Henri Bergeron.*

*(Suite de la première page.)*

des ventes et l'aptitude de l'entreprise à conserver ses marchés extérieurs malgré l'intensité de la concurrence internationale.

Selon M<sup>me</sup> Carney, ces sociétés « prouvent que les produits et les services canadiens comptent parmi les meilleurs au monde ». Voici la liste des récipiendaires:

**Canada Packers Inc.**, Toronto (Ont.) — Maison de commerce internationale spécialisée dans l'agro-alimentaire.

**Canadian Foremost Ltd.**, Calgary (Alb.) — Conception, fabrication et mise en marché de véhicules tout terrain à grande mobilité et de systèmes de pompage hydraulique très perfectionnés.

**Cansulex Ltd.**, Vancouver (C.-B.) — Exportateur canadien de soufre destiné à l'industrie mondiale des engrais.

**Capsule Technology International Ltd.**, Windsor (Ont.) — Conception, fabrication et mise en marché de l'équipement, de la technologie et du produit fini, soit des capsules de gélatine durcie à usage pharmaceutique.

**Cognos Inc.**, Ottawa (Ont.) — Concepteur et vendeur de langages évolués pour mini-ordinateurs de la 4<sup>e</sup> génération et de divers produits de logiciel de pointe adaptés à l'usage des entreprises.

**La Compagnie Chimique Shell Canada**, Don Mills (Ont.) — Distribution et mise en marché d'une vaste gamme de produits pétrochimiques: styrène, polypropylène, benzène, toluène, xylène, solvants d'hydrocarbures et hexane.

**Coopérative Fédérée du Québec**, Montréal, (Qué.) — Coopérative agricole spécialisée dans le commerce de la viande, de la volaille, des produits laitiers, des aliments pour animaux, des engrais, de l'horticulture ainsi que dans le matériel agricole et les produits pétroliers.

**Iico Unican Inc.**, Montréal (Qué.) — Fabrication de quincaillerie d'ameublement et de sécurité, d'articles de serrurerie, de clés brutes, de machines à reproduire les clés et de serrures à pousser.

**MacDonald Dettwiler and Associates Ltd.**,

Richmond (C.-B.) — Fournisseur de systèmes et de produits de traitement numérique d'images, utilisés pour la télédétection, la fabrication de plaques de circuits imprimés et les arts graphiques.

**La Monnaie Royale Canadienne**, Ottawa (Ont.) — Manufacturier spécialisé dans la production de pièces de monnaie en circulation ou de collection et de produits en lingots pour le Canada et le marché international.

**Peter Bawden Drilling Ltd.**, Calgary (Alb.) — Offre des services de gestion de projets, de contrats de forage, de formation et d'assistance technique à l'ensemble des industries spécialisées dans les hydrocarbures, la géothermie et l'exploration des nappes phréatiques.

**SR Telecom Inc.**, Saint-Laurent (Qué.) — Conception, mise au point, fabrication et mise en marché de systèmes de télécommunication.

Voici les récipiendaires du Certificat de mention honorable 1986:

Canac International Inc., Montréal (Qué.); Chemetics International Co., Vancouver (C.-B.); Compagnie Marconi Canada, Montréal (Qué.); Connaught Laboratories Ltd., Willowdale (Ont.); Deloro Stellite Inc., Belleville (Ont.); Dyer Equipment Inc., Calgary (Alb.); Electromed International Ltée, Saint-Eustache (Qué.); Export Packers Company Ltd., Bramalea (Ont.); Fathom Oceanology Ltd., Mississauga (Ont.); Federal Pioneer Ltd., Toronto (Ont.); Flexi-Coil Ltd., Saskatoon (Sask.); Fraises à métaux de Montréal Inc., Chomedey, Laval (Qué.); Halcyon Waterbed Inc., Downsview (Ont.); H.A. Simons Ltd., Vancouver (C.-B.); Innovac Technology Inc., Coquitlam (C.-B.); Klöckner Stadler Hurter Ltée, Montréal (Qué.); Leitch Video International Inc., Don Mills (Ont.); Menasco Aerospace Ltd., Oakville (Ont.); Pitman Manufacturing Co. Inc., Markham (Ont.); Produits Forestiers NBIP Inc., Dalhousie (N.-B.); Schulte Industries Ltd., Englefeld (Sask.); Solarsystems Industries Ltd., Richmond (C.-B.); Tecsuit International Ltée., Montréal (Qué.); et Tri-Steel Inc., Montréal (Qué.) ★

**EN BREF**

**L'engrenage des millions**

La Spar Aerospace Ltd. vient de décrocher un contrat de 20 millions de dollars US, étalé sur trois ans, qui pourrait dépasser les 40 millions si toutes les options prévues sont exercées. En vertu de ce contrat, la société torontoise fabriquera des boîtes d'engrenages pour accessoires réacteur à l'intention de la General Electric Co., de Fairfield (Connecticut).

**Les ordures rapportent gros**

La société montréalaise Volcano Inc. vient de décrocher un contrat de 700 000 \$ US pour la réfection d'une usine d'incinération des ordures dans le comté de Dade, en Floride. Les travaux seront effectués par la filiale américaine de la Volcano, l'International Boiler Works Co.

**Ça se vend tels de petits pains chauds**

(Suite de la première page.)

2 000 pains pita à l'heure.

Ces ventes impressionnantes au Moyen-Orient n'ont cependant pas porté la société ontarienne à négliger le marché nord-américain. Récemment, elle a en effet vendu une ligne de production de 200 pieds de long à la Sarah Lee de Caroline du Nord, qui pourra maintenant cuire 36 000 savoureux bagels à l'heure.

La F.M.E. vit de l'exportation. Cette année, la société réalisera 95 % de ses ventes de 9 millions de dollars à l'étranger, soit 75 % sur le marché américain et 20 % au Moyen-Orient.

Selon le vice-président à la commercialisation de la F.M.E., M. Graham Hinton, la persévérance est le facteur primordial pour exporter vers les pays moins développés. Comme il le précise, le Moyen-Orient est un marché difficile, mais son entreprise a beaucoup appris et attribue une grande part de son

succès à sa ténacité et à son aptitude à adapter ses concepts aux exigences et aux conditions locales.

M. Hinton souligne que la F.M.E. a pu progresser plus facilement sur la scène internationale grâce au Programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.) du ministère des Affaires extérieures et en participant à des foires commerciales.

D'ailleurs, c'est en 1977, à la foire commerciale de Téhéran, que notre ambassadeur, M. Ken Taylor, avait convaincu la L&M Manufacturing Co. Ltd. de l'importance des débouchés sur le marché du pita. La société de Downsview (Ont.) créait la F.M.E. pour s'attaquer aux marchés d'exportation, avec le succès que l'on connaît.

Le Canada s'est maintenant acquis grâce à cette entreprise une réputation internationale enviable de fournisseur d'équipement et de services de boulangerie automatique.

De plus, avec le P.D.M.E., l'aide du gouvernement fédéral et une participation à des foires commerciales partout au monde, l'équipement de la F.M.E. devrait continuer de se vendre comme des petits pains chauds, cette fois en Asie.

Des représentants de la société ont visité la Chine en juin dernier.

Selon M. Hinton, cette mission avait pour but d'amener en Chine un groupe intégré de sociétés canadiennes, en mesure de vendre tout ce qu'il faut en boulangerie, depuis du blé canadien de qualité supérieure jusqu'aux fours.

Son ambition? Une boulangerie dans chaque rue de Chine!

**Aux pays des gros débouchés**

(Suite de la première page.)

millions de dollars.

En vertu de ce contrat, la Capsule Technology International Ltd. fournira à la Laboratorios Vargus S.A. l'équipement et la technologie nécessaires à la fabrication de capsules de gélatine rigide ou souple destinées à l'industrie pharmaceutique en pleine croissance du Venezuela.

Les 25 membres de la mission canadienne ont également pris connaissance de débouchés à l'exportation au Venezuela dans nombre de domaines, notamment le transport du gaz naturel, la production hydro-électrique, l'extraction de la bauxite, du charbon et de l'or, la foresterie, le transport et les communications.

Les 23 membres de la mission canadienne en Argentine ont également pu trouver des possibilités d'exportation.

Comme au Venezuela, les domaines les plus prometteurs étaient la distribution du gaz naturel, la production et la transmission hydro-électriques, le transport ferroviaire, l'entreposage et la manutention du grain, la foresterie et les télécommunications.

En Uruguay, où M. Clark a participé aux négociations commerciales multilatérales de Punta del Este, une délégation canadienne de 10 membres a rencontré des représentants du gouvernement et du secteur privé de l'Uruguay.

Cette délégation a pu définir des possibilités très intéressantes de coopération commerciale et industrielle, en particulier dans l'agro-alimentaire, la mise en valeur des pêcheries, le transport et le tourisme.

Pour plus de détails sur les débouchés commerciaux en Amérique du Sud, en parti-

culier avec le Venezuela, l'Argentine et l'Uruguay, communiquer avec M. Pat Saroli, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8804; ou composer le numéro du centre Info-Export.

**Accès au Japon**

(Suite de la première page.)

services, en anglais comme en japonais.

Ces services comprennent la recherche en vue de la publicité et de la commercialisation, l'aide dans le choix d'un agent japonais et la définition des réseaux de distribution convenant le mieux au produit.

La F.M.C.J. peut également effectuer le suivi auprès de l'utilisateur final, notamment le service après-vente.

Évidemment, les délégués commerciaux de l'ambassade du Canada à Tokyo offrent des services similaires, mais l'expérience pratique de la F.M.C.J. lui permet d'adapter plus facilement ses services aux besoins particuliers d'un client.

Selon l'Association, le recours aux services de la F.M.C.J. peut vous donner un atout de plus sur le marché japonais des plus concurrentiels.

On peut obtenir de plus amples renseignements en communiquant avec le président de l'Association canadienne d'exportation, M. Frank Petrie, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél.: (613) 238-8888.

On peut également communiquer directement avec le directeur, M. Maurice W. Anderson, Fédération des manufacturiers canadiens au Japon, 3-50 Minami, Azabu, 5-Chome Minatoka, Tokyo 106. Tél.: 03-473-2265. Télex: (72) 02322632.

**Abonnement**

CanadaExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: CanadaExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester-B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadaExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communications sur l'exportation (BTC).  
 Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs, tél.: (613) 995-7891.  
 Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 995-8682.  
 CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
 Tél.: 053-3745 (BTCE) Indiatif: External Ott.  
 Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIC  
V. 4 #16  
DOCS c.1

# Canada <sup>BFL</sup> export

LATEST ISSUE  
DERNIER  
NUMÉRO



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 16

OCTOBER 20, 1986

## Mission to South America finds markets

The likelihood of increasing Canadian business ties with countries in South America was given a major boost when External Affairs Minister Joe Clark last month led a delegation of Canadian businessmen to Venezuela, Argentina and Uruguay.

While the business (and multilateral

trade negotiations) trip was a first for Clark to South America, the region is not new territory for a number of Canadian entrepreneurs.

In fact, last year, Canadian exports, particularly of equipment and services, to South America totalled some \$1.4 billion. This trip showed there were even more

opportunities.

And one opportunity was finalized on this visit when a Windsor, Ont. company signed a multi-million-dollar joint venture agreement with a Caracas firm.

Under the agreement, Capsule Technology International Ltd. will supply equip-

Turn to page 6 — Trade

## Trade route leads to Japan's riches

Just as there are many ways to get to work, so too are there several roads to take to break into the Japanese market, one whose appreciated yen has greatly increased that country's purchasing power.

One route suggested by trade associations and trade officials alike is to try using the services of the Federation of Canadian Manufacturers in Japan (FCMJ).

The organization operates primarily on behalf of its members but, say officials, its services are available on a per diem or hourly basis to other users.

A private sector, non-profit organization, the FCMJ, says the Canadian Export Association, is "well positioned to assist Canadian companies in their sales efforts."

Manned by Canadians with years of experience in Japanese business circles, the FCMJ office in Tokyo can provide a wide range of services in both Japanese and English.

Services include marketing and advertising research, assistance in the screening of Japanese agents and in the location of

Turn to page 6 — Route

### Export Awards

## Tip of hat to top traders

Twelve Canadian companies — exporting goods and services ranging from food and gelatin capsules to telecommunications systems and geothermal drilling technology — have been selected this year's top Canadian exporters.



The firms were named recipients of Canada Export Awards — the country's highest export distinction — by Minister for

International Trade Pat Carney during ceremonies last week at the Canadian Export Association's annual meeting in Vancouver.

As well, and for the first time in the Awards' four-year history, 25 Canadian firms received Honourable Mentions.

The Awards winners were chosen — from more than 200 entries — by a selection committee for their demonstrated excellence in exporting.

Trade Minister Carney, speaking to more than 300 members of the Canadian business community in Vancouver, said these "companies are world-class competitors. They are tough, aggressive and determined."

The Canada Export Awards presentation is the highlight of Canada Export Trade Month, a national program designed to stimulate export trade.

Winners are chosen for the Awards on the basis of a number of export-related criteria.

Included in the areas of export achievement are significant increases in export sales, success in penetrating new export markets, and success in introducing new products to world markets.

The Awards committee also considers such factors as assistance given to other firms in developing export markets, the levels of Canadian content in the export item, the ratio of export sales to total sales, and the ability of the company to hold world markets in the face of stiff international competition.

The Award-winning companies that, in

Turn to page 5 — Top

## Canadian dough rises in Middle East

It couldn't be done, they said?

Not so, replied Food Machinery Engineering, accomplishing the bakery equipment equivalent of selling coals to Newcastle.

The Concord, Ont.-based F.M.E. makes semi-automatic and automatic baking

### A whale of a tale

Canada exported \$1.9 billion worth of fishery products last year, retaining its "Number-One" position, in terms of value, as the world's leading exporter of fish for the eighth consecutive year. In total, 556,154 tonnes of Canadian fish were sent abroad, an increase of 9 per cent over the previous year.

equipment, as either permanent or mobile facilities.

Last year, the company sold eight automatic mobile pita bread bakeries to the Egyptian Army for more than \$6 million — bringing to over 52 the number of Middle Eastern bakeries which use F.M.E. equipment and technology.

With each unit turning out 2,000 pieces of pita bread an hour, that translates into a lot of "dough" for F.M.E.

But 'rising' sales in the Middle East is no reason for neglecting the potentially huge American market.

So F.M.E. recently sold a 200-foot bagel

Turn to page 6 — Making

### INSIDE:

- Attending this upcoming U.S. show is sure to get you on the U.S. data communications circuit ..... 4
- Check out Marketplace for sales leads around the world ..... 2
- JETRO offers good hints on how to tap the Japanese market ..... 3
- The world's largest do-it-yourself show is coming to Chicago ..... 4



INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

## Good sales prospects from around the world

**Brazil** — Several Brazilian companies are seeking joint venture and investment partners, according to bulletins from the Embassy of Brazil. Investments are available in the following areas: analytical sensors and instrumentation for laboratory and industrial purposes; textiles; shrimp farming; water treatment and domestic and industrial sewage; lathe and drill technology; tuna fishing and the canning of crustaceans and molluscs. Further details are available from Guilherme Arroio, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Greece** — The Hellenic Public Power Corp. has announced a tender, closing date Nov. 3, for the following: 16 pole-mounted, three-phase 20KV, 400A automatic circuit reclosers. They must have a closing coil of 20KV, according to "DED 72" fitted with auxiliary contacts. Six units are also required, having closing coil of 15KV. If a control cable is provided for the connection of the recloser with its control device, it must be 21 feet long. Post can messenger, at cost of \$55-\$60, complete set of documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Also announced by the Hellenic Public Power Corp., and with a closing date of Nov. 4, is a tender for: 80,000 pieces of suspension-type insulation (7 1/2 inches, type A); 50,000 pieces (10 inches, type B); 12,000 pieces (43 cm leakage distance, type B); and 15,000 pieces of guy strain porcelain insulators. Athens post can forward documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies.

**Greece** — The Public Power Corporation here has issued a tender for the supply of a variety of laboratory equipment for use in a lignite gasification pilot plant. Companies are invited to submit offers for one of each of the following: scanning electron microscopes; automatic bomb calorimeters; non-dispersive in-reared spectrophotometers; coal grindability machines; and a flotation machine to separate ash from pulverized lignite samples. No closing date. Post, upon authorization, can send, at cost of \$55-\$60, complete specifications to interested Canadian companies. Contact Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Kenya** — The Ministry of Transport and Communication has issued a tender for the supply of 18 triangular aerial masts for its meteorological department and one receiving antenna for HF communication. Documents, at cost of 100 Kenyan shillings, can be forwarded by the post in Nairobi to interested Canadian companies. They must be submitted, before Nov. 4, to The Director,

Kenya Meteorological Dept., P.O. Box 30259, Nairobi. Details available from post in Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Turkey** — A tender for the supply of 400 tactical vehicles has been announced by Turkey's Gendarmery Forces Command. Specifications call for a minimum 70 horsepower (DIN) diesel engine, 4 x 4 drive and 0.5 ton. The vehicles may be canvas-covered, station wagon or van-type. Closing date for receipt of bids is Nov. 14. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender, financed by the International Bank for Reconstruction and Development,

## Marketplace

has been announced by Turkey's State Hydraulic Works for the supply of 30 units of self-propelled rough terrain hydraulic cranes. They must have telescopic booms with a minimum capacity of 16 metric tons. Bid documents cost \$200 and closing date for receipt of bids is Nov. 5. Post can forward documents to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Items ranging from walkie-talkies to luggage tractors are being sought in Nov. 5 closing date tenders issued by Ucak Servisi A.S., a Turkish aircraft servicing company. One tender calls for 3 diesel-powered vehicles for transporting up to 7 tons pallet and 3.5 tons container cargo. Required in the second tender are: 3 self-propelled or truck-mounted mobile generators for electricity supply to aircraft on the ground; 4 high-loader elevating platforms for pallet and container cargo; 2 de-icers; 4 aircraft towing tractors; 2 cabin heaters; 4 marshalling lamps for signalling pilots of parking aircraft; 3 truck-mounted mobile passenger stairs; 6 aircraft towers; 1 catering loader; and 5 telescopic jacks (60 tons lifting capacity) for aircraft front support inspection and tire changing. The third tender is for 6 luggage tractors (75 HP diesel, with 6,000-pound pull capacity). In the fourth tender, requirements are: 70 walkie-talkies; 16 VHF base sets; 6 transceivers; radio accessories; and 10 single crystal channel 118-136 MHz receivers. Post can forward documents and detailed specifications to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Telex the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — The Turkish Coal Board has announced two tenders, each with a closing date of Oct. 27 and each with a bid bond requirement of three per cent. One tender calls for 1,888 pieces of tires varying in size from 12.5 x 20 to 29.5 x 29; 83 pieces of tubes varying in size from 1800 x 25 to 29.5 x 29; and three pieces of tube flaps varying in size from 23.5 x 25 to 29.5 x 25. The other tender is for 30 mm thick polyethylene plastic plates for conveyor belts. Specifications are 9,200 at 790 x 470 mm and 480 at 600 x 460 mm. Post can forward documents, at cost of \$25 each, to interested Canadian firms, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of 2,000 monoblock rolling stock wheel bodies, measuring 920 mm in diameter, has been announced by the Turkish Railway Authority. The blocks must be machined and static-balanced and be of quality unalloyed steel according to specifications UIC 510-2 and UIC 812-3 and ISO 1005/6. Closing date for receipt of bids is Nov. 17. Post can forward documents, at cost of \$80, to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — Two automatic call registry systems are being sought in a tender announced by the Turkish Post and Telephone Authority. The systems will be used in two crossbar electro-mechanical exchanges, one having 27,000 subscribers; the other 15,000 subscribers. The systems must be capable of automatic registering and detailed reporting of tolls for automatic dial trunk and international calls. Post can forward documents, at cost of \$75, to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Bid closing date is Nov. 18. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — European and Japanese competition appears intense in bidding on a tender announced by the Turkish Radio and TV Corp. (TRT). The tender is for the supply of 106 units of UHF and VHF TV dual transposer stations with automatic changeover, transmission and receiving antenna systems, power splitters and feeders. The TRT requires 44 units with 1 KW power rating and 62 units with 100W power rating. Bid bond required is \$360,000, with documents costing \$650. Closing date for receipt of bids is Nov. 20. Post can forward documents to interested Canadian firms, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

## Marketplace

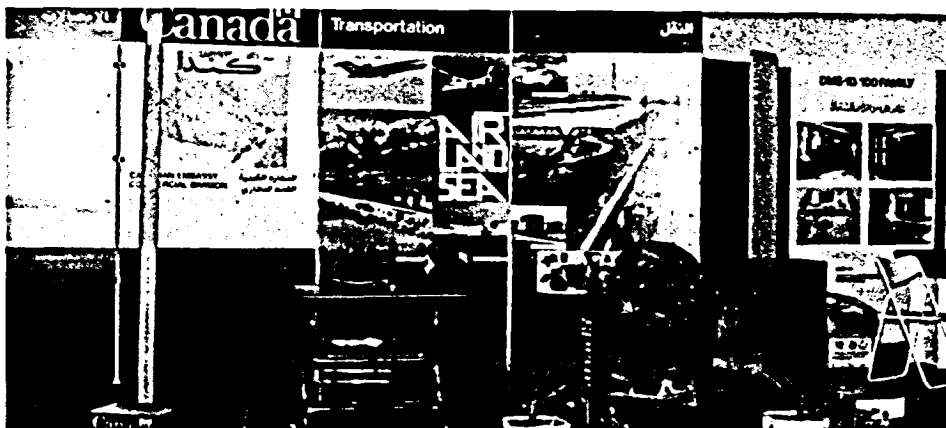
**Turkey** — A tender, with a bid closing date of Nov. 24, has been announced by the Turkish Railway Administration for the supply of seven container cranes. Specifications require that they be self-propelled, pneumatic-tired cranes for handling 20 to 40-foot containers; that they have automatic telescopic spreader and telescopic boom; and a minimum 35-ton lift under the spreader. Bid documents, at cost of \$140 (U.S.), can be forwarded to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of seven vacuum street sweepers has been announced by the Turkish Airport Administration Authority. Closing date unannounced for receipt of bids. Post will courier documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — This country's largest mining and processing operation, Etibank, is planning to call a tender for the supply of 1,500 tons of sodium cyanide. Canadian exporters interested in keeping abreast of developments should contact the Canadian Embassy in Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — An international tender for a project likely to be financed by a \$197 million (U.S.) credit through the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) is expected to be announced this month by Turkey's State Railway Administration (TCDD). The tender will be for the replacement of a 700-km railway signalling system and will cover its turnkey manufacturing and installation, as well as the training of TCDD staff in its operation. The tender will also permit joint venturing with local companies. Post here will monitor the project, providing, on request, information as it develops, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Commercial Division, Ankara. Telex: (Destination in code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — An International Bank for Reconstruction and Development-financed tender for the supply of 41 units of VHF/FM mobile transceiver radios has been announced by Turkey's State Hydraulic Works. Closing date for receipt of bids is Nov. 6. Post can forward documents, at cost of \$50 (U.S.), to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).



Transportation was one of the sectors highlighted at Canada's booth in last month's Damascus International Trade Fair.

## Damascus Fair a door opener

**Damascus** — Canada's participation in last month's 33rd Damascus International Trade Fair has already been declared a success.

In addition to the Canadian information booth — highlighting this country's expertise in a variety of sectors including energy, agriculture, transportation equipment, communications and consumer goods — five Canadian companies exhibited their products to the more than 250,000 eager visitors at the show.

Canadian products on display ranged from telecommunication systems and phone networks to home appliances, food and beverages, clothing and heavy equipment.

Good opportunities have also been identified in building materials and paints.

And, according to trade officials, the Canadian displays were well received, most companies having made new sales leads for their products in the Syrian market.

## JETRO guides to Japanese markets

Insights into Japanese business practices and customs — with the aim of increasing Canadian sales to that country — are spotlighted in a 19-minute video documentary entitled "Urikomi" or "Selling Into." It is available, on loan, from Jim Tiessen, Project Manager, Japan External Trade Organization (JETRO), 151 Bloor St. West, Suite 700, Toronto M5S 1T7; or call 416-962-5050.

Also of use in breaking into this market is the new JETRO publication *Guidebook for Exporting to Japan-77 Suggestions*.

Among other tips, the guide suggests adopting preliminary research strategies, such as using the JETRO Action Desk and the Business Consultant System.

The latter program uses Japanese trading company personnel who are stationed abroad and who can respond to specific inquiries regarding possible export to Japan.

On-site research trips to Japan, says the guide, are "essential" to familiarize the exporter with demand, distribution systems and possible domestic competition.

In addition to information on pricing policies

Trade experts also point out that participation in the fair which saw more than 60 national pavilions exhibiting — is an essential marketing tool for companies wishing to increase their presence in the Syrian and Middle East markets.

In addition, exhibiting at the show is an excellent way of obtaining Syrian import quota allocations — an important sales mechanism for Canadian products in that country.

Although Canadian exports to Syria — soaring from \$3 million in 1982 to \$79 million in 1983 and \$102 million in 1984 — dipped to \$42 million last year, they are expected, according to trade officials, to pick up again during the coming year.

For more information on similar shows in the Middle East, contact External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 993-7040; or call Info Export. \*

and production licensing, the guide suggests that product sales can be increased by using such vehicles as marketing companies, exporting associations, trade fairs and exhibitions.

Copies of *Guidebook for Exporting to Japan-77 Suggestions* are available through the above JETRO contact. \*

## Latin America Seminar

Canadian trade and investment opportunities in Latin America and the Caribbean will be focused in a one-day seminar slated for Dec. 3 at the Harbour Castle Hilton Hotel in Toronto. Aimed at exporters, investors, trading houses, financial institutions, consultants, government trade officials and trade associations, the seminar — featuring specialists in relevant fields — will discuss alternative strategies for doing business in the region, sectoral and investment opportunities, and trade financing. Cost of The Canadian Chamber of Commerce/Department of External Affairs-sponsored seminar is \$95. Details are available from the Chamber's Paul Quinney or Peter Egyed at 613-238-4000. \*

## Spotlight U.S.A.

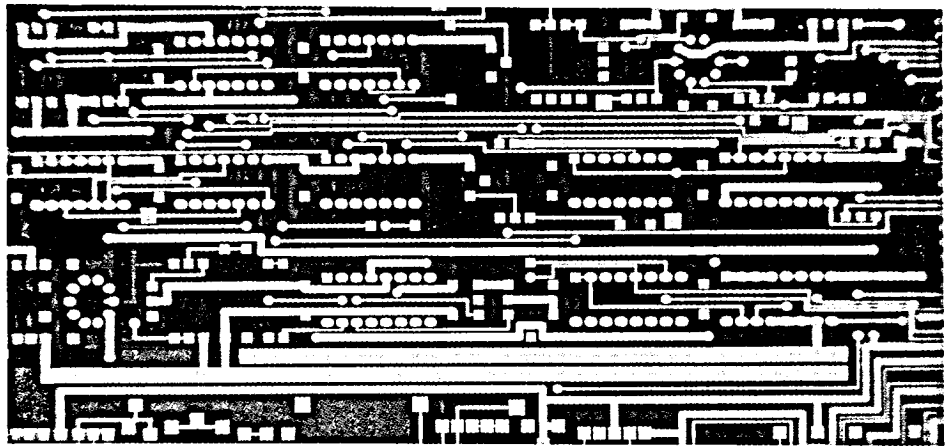
# Interface entrants intend to hit jackpot

**Las Vegas** — This could be your chance to 'interface' with the big winners in Las Vegas next spring!

That's where Canada will mount its first full-fledged participation in one of the major international data communications shows in the U.S.

Sponsored by the Interface Group and co-sponsored by *Business Week* and *Data Communications*, the March 30-April 2 INTERFACE 87 (15th Annual Conference and Exposition for Communications and Information Networks) is expected to attract more than 16,000 visitors from the U.S. and abroad.

Products and services to be displayed



Where do you fit in on this printed circuit board? Find out in Las Vegas.

## Sow much for sales

**Amarillo** — Want to do a little 'farming' down South?

Then consider participating in next month's Amarillo Farm and Ranch Show to be held in this Texas city.

Some 10,000 visitors from the Texas panhandle and neighboring states are expected to attend the Nov. 18-20 event.

And although the show is already sold out, the Canadian Consulate General in Dallas will be setting up a product information booth at the show where Canadian manufacturers of farm and related equipment are invited to display brochures and small samples.

Material should be sent to Richard Stephenson, Consul and Trade Commissioner, Canadian Consulate General, 750 N. St. Paul, Suite 1700, Dallas, Texas 75201. Tel: (214) 922-9806.

include communications equipment and services, networking products/LANs, peripherals, test equipment and diagnostics, fibre optic systems, and software — networking management, communications, database and integrated packages.

Other displays will range from cabling systems and coaxial cables to computer systems, transmission and network services; office automation equipment and systems; satellites, earth stations and satellite communications services; and security products.

This year's show, held in Atlanta, Georgia, attracted close to 14,000 participants from 40 countries, with 40 per cent of foreign attendees from Canada and an equal number from Europe.

Some 30 Canadian companies participated

at the event on their own or with provincial support.

And according to trade officials, the ten Canadian firms alone, exhibiting around the Maple Leaf information booth, expect sales to top the \$10-million mark over the year.

Visitors included company presidents, general managers, communications managers — MIS/Data telecommunications, network planning, operations, product development, communications analysts, specialists and planners — engineers; sales, marketing managers and consultants.

For more information on the show or details on how to participate, contact Keith Munro at External Affairs' United States Trade and Investment Division (UTE), tel: (613) 993-6576; or call Info Export. ★

# Do-it-yourselfers in home show spotlight

**Chicago** — Always wanted to 'do-it-yourself' in the U.S.?

Then here's your chance to participate in the National Home Center Show to be held in Chicago's McCormick Place next winter.

Billed as the world's largest exposition of products for the do-it-yourself market, the March 8-11 show is expected to attract more than 30,000 visitors.

Show goers will include home center retailers, building supply dealers and other retailers of home improvement, repair modeling and decorating products.

This will be Canada's second full-fledged participation in the show — this year's event attracted 1,300 exhibitors, including 20 Canadian companies, with another 20 manufacturers represented from this country.

Riding a wave of popularity for do-it-yourself products, the Canadian participants at this year's event expected the show would produce more than \$8 million worth of busi-



ness for them over the following 12-month period.

Not only were projected sales encouraging for the Canadian exhibitors, but they also reported more than 600 serious inquiries and the appointment of 24 agents and distributors, with another 43 pending.

Products featured at the Canadian booth included maintenance-free fencing, premium quality tools, handy storage equipment, fine cabinetry, luxurious bathtubs, home sauna kits, versatile gardening tool systems, quality propane barbecue, oak wall panelling, wooden

staircase components and fireplace mantel-pieces.

Highlight of next year's show will be the Innovator Awards, the annual industry competition honoring outstanding new products and presentations introduced by manufacturers in the home center market.

Innovator Award entries — the deadline is Oct. 31 — can be made in one of three categories: new or improved products, new in-store product presentation or merchandizing, or a combination of both.

Canadian manufacturers wishing to advertise in the Home Center Magazine — or to obtain Award entry forms — can call the publication office in Illinois at (312) 634-2600.

For more information on the show or details on how to participate — recruiting has already started — contact F.J. Laberge at External Affairs' United States Trade and Investment Division (UTE), tel: (613) 991-9474; or L.V. Sweet at DRIE, tel: (613) 954-3250. ★

Trade Digest

Visa requirements to China

All travellers to the People's Republic of China must possess a visa prior to arrival or face denial of entry, the Canadian Embassy in Beijing advises. Only in special cases, yet to be determined, will a visa application be permitted at certain designated ports of entry. Because of these amendments to visa regulations, business travellers en route to China are advised to obtain the necessary document before departing from Canada. Contacts are the Embassy of the People's Republic of China in Ottawa, (613) 234-2706; and the Consulate Generals in Vancouver, (604) 736-3910 or 736-4021; and in Toronto, (416) 964-7575.

Travellers to France need visa

Canadian business travellers and visitors to France must, at least for the next six months, possess a valid visa for entry to that country. Visas cost \$12.60 for three months and \$21 for longer stays. They are being issued by offices of the French Embassy in Vanier, (613) 744-7802; and by consulates in Vancouver, (604) 681-5875; Edmonton, (403) 428-0232; Toronto, (416) 977-3131; Montreal, (514) 878-4381; Quebec City, (418) 688-0430; and Moncton, (506) 857-4191.

Cameroon gas project

A \$40-million liquified petroleum gas project in the Republic of Cameroon will be orchestrated by a Montreal consortium under a protocol of agreement signed earlier this year by the two parties. Liqigaz Consortium (GPL Inc.) will oversee a detailed pre-implementation plan of the distribution network; a pilot project involving the construction of two distribution centres; and the later construction of the complete network. The Canadian consortium is comprised of Bergeron Rivard & Associates, Desourdy Construction Ltée, ICG Gaz Liquidifié, Paquette Dutil et Associés, Remtec Ltée, Safimar Inc., and La Société de développement industrielle du Québec.

Pratt & Whitney in power

A \$20-million contract that could generate additional sales of up to \$100-million through the 1990s has been signed by Montreal-based Pratt & Whitney Canada. The company will supply auxiliary power units for a new generation of Boeing 747 jumbo jets, the 400 series, scheduled to enter service in 1988. Pratt & Whitney will be responsible for the units' design, development, production and after-sales service.

An auxiliary power unit, mounted to the tail of an aircraft, provides pressurization for climate control and furnishes electricity for lighting while the plane is on the ground.

Top exporters take a bow for highest achievements



Stepping up to receive the Canada Export Award from Minister for International Trade Pat Carney are, in left photo, John Pitts, President and CEO and Dr. Denis Connor, Senior Vice-President, Corporate Development of MacDonald Dettwiler and Associates Ltd., Richmond, B.C. In right photo, Award recipients are Paul-Emile St. Pierre, President and Jacques Cloutier, Director, Financial Services of Cooperative Fédérée du Québec, Montréal, Qué. Master of Ceremonies, Henri Bergeron, is at far right.

Continued from page 1

Carney's words, "show that the excellence of Canadian goods and services ranks them among the best in the world", are:

**Canada Packers Inc.**, Toronto, Ont. — international trading house handling food and agricultural business;

**Canadian Foremost Ltd.**, Calgary, Alta. — designer, manufacturer and marketer of high mobility all-terrain vehicles and hydraulic oil pumping systems;

**Cansulex Ltd.**, Vancouver, B.C. — exporter of Canadian elemental sulphur to the world's fertilizer industry;

**Capsule Technology International Ltd.**, Windsor, Ont. — designer, manufacturer and marketer of equipment and technology for capsule manufacturing;

**Cognos Inc.**, Ottawa, Ont. — developer of fourth generation application development language for minicomputers;

**Cooperative Fédérée du Québec**, Montréal, Qué. — agricultural co-operative operating in meat, poultry, breeding, dairy herds, feeds and fertilizers, agricultural and farm equipment, horticulture sectors and petroleum products;

**Ilco Uican Inc.**, Montréal, Qué. — manufacturer of furniture and security hardware, locksmith supplies, keyblanks, key duplicating machines and push button locks;

**MacDonald Dettwiler and Associates Ltd.**, Richmond, B.C. — supplier of digital image processing systems and products for use in remote sensing, printed circuit board manufacturing and the graphic arts;

**Peter Bawden Drilling Ltd.**, Calgary, Alta. — supplier of project management, contract drilling, engineering training and technical assistance services to the global

hydrocarbon, geothermal and water drilling industries;

**The Royal Canadian Mint**, Ottawa, Ont. — manufacturer of circulating coinage, collector coins and bullion products for Canada and the international marketplace;

**Shell Canada Chemical Co.**, Don Mills, Ont. — distributor and marketer of petrochemicals, including styrene monomer, polypropylene, benzene, toluene, xylene, hydrocarbon solvents and hexane;

**SR Telecom Inc.**, St. Laurent, Qué. — designer, manufacturer and marketer of telecommunications systems.

Companies receiving Honourable Mentions are:

Canac International Inc., Montréal, Qué.; Canadian Marconi Co., Montréal, Qué.; Chemetics International Co., Vancouver, B.C.; Connaught Laboratories Ltd., Willowdale, Ont.; Deloro Stellite Inc., Belleville, Ont.; Dyer Equipment Inc., Calgary, Alta.; Electromed International Ltd., Saint-Eustache, Qué.; Export Packers Co., Ltd., Bramalea, Ont.; Fathom Oceanology Ltd., Mississauga, Ont.; Federal Pioneer Ltd., Toronto, Ont.; Flexi-Coil Ltd., Saskatoon, Sask.; Halcyon Waterbed Inc., Downsview, Ont.; H.A. Simons Ltd., Vancouver, B.C.; Innovac Technology Inc., Richmond, B.C.; Kavanagh Foods Ltd., Coquitlam, B.C.; Klöckner Stadler Hurter Ltd., Montréal, Qué.; Leitch Video International Inc., Don Mills, Ont.; Menasco Aerospace Ltd., Oakville, Ont.; Montréal Milling Cutter Co. Inc., Chomedey, Laval, Qué.; NBIP Forest Products Inc., Dalhousie, N.B.; Pitman Manufacturing Co. Inc., Markham, Ont.; Schulte Industries Ltd., Englefeld, Sask.; Solarsystems Industries Ltd., Richmond, B.C.; Tecsuit International Ltd., Montréal, Qué.; and Tri-Steel Inc., Montréal, Qué. ★

Trade Update

Trade Digest

Spar moves into high-gear

A three-year \$20 million (U.S.) contract that could total more than \$40 million (U.S.), if all options are exercised, has been awarded to Spar Aerospace Ltd. Under the contract, the Toronto, Ont. company will manufacture engine-accessory gearboxes for General Electric Co. of Fairfield, Connecticut.

Volcano 'erupts' in Florida

A contract for repair work on the Dade County, Florida garbage incinerator plant has been awarded to Volcano Inc. of Montreal. The Quebec company says work on the \$700,000 (U.S.) contract will be carried out by its U.S. unit, International Boiler Works Co.

Making 'dough' in Middle East

Continued from page 1

baking line to Sarah Lee in North Carolina, allowing that U.S. company to turn out 36,000 of the tasty morsels in an hour.

For F.M.E., business means exports. This year alone, 95 per cent of the company's sales — expected to hit \$9 million — will be outside Canada, with 75 per cent of the company's goods and services going to the U.S. and 20 per cent to the Middle East.

Graham Hinton, vice president of marketing at F.M.E., says that the key to making export sales to developing nations is perseverance.

"The Middle East is a historically difficult market, but we've learned a lot and made our sales because of tenacity and our ability to adapt our designs to local conditions and specifications."

Hinton adds that External Affairs' Program for Export Market Development (PEMD) and trade shows have really helped his company gain international markets.

In fact, it was Ambassador Ken Taylor, at the Tehran Trade Fair in 1977, who convinced L&M Manufacturing Co. Ltd. of Downsview, Ont., of the opportunities in the pita bread market. L&M in turn set up F.M.E. for the export market.

Since then, the coals have been sold to Newcastle and Canada has gained an enviable reputation as a domestic and international supplier of automatic bakery equipment and services.

And thanks to PEMD and federal government assistance and attendance at trade fairs all over the world, the yeast is still rising for F.M.E. — this time in Asia.

The company went to China in June. Reports Hinton: "The idea was to take a fully

Trade opportunities abound

Continued from page 1

ment and technology to Laboratorios Vargas S.A. for the manufacture of both rigid and soft gelatin capsules for use in Venezuela's burgeoning pharmaceutical industry.

Laboratorios Vargas is a leading Venezuelan pharmaceutical company while Capsule Technology is a world-wide supplier of high technology complete turnkey plants for the production of gelatin capsules.

The 25-member-strong Canadian delegation also learned that export opportunities exist in Venezuela in a number of fields.

These include: natural gas transmission; hydroelectric power generation; bauxite, coal and gold mining; forestry; transportation; and communications.

As well, the delegation learned that most Canadian companies are highly regarded, with Canadian General Electric and CAE

Electronics Ltd. having worked on the recently completed GURI dam — one of the world's largest hydroelectric power projects.

In Argentina, with a 23-member Canadian contingent, several areas of export opportunity were pin-pointed.

As with Venezuela, those encouraged or showing the most promise were in natural gas distribution; hydroelectric power generation and transmission; rail transportation; grain storage and handling; forestry; and telecommunications.

Aside from furthering commercial ties between the countries' respective private sectors, and strengthening participation in the Canada-Argentine Chamber of Commerce, a new tourism agreement with Argentina was signed.

In Uruguay, while Clark attended the multi-lateral trade talks in Punta del Este, a 10-member Canadian trade delegation met with Uruguayan government and private-sector officials.

Here, members say, they found "significant opportunities" for Canadian trade and industrial cooperation, particularly in agro-industry, fisheries development, transportation and tourism.

In the three countries, there are also opportunities in joint ventures, technology licensing and equity investment.

Information on trade opportunities in South America, especially with Venezuela, Argentina and Uruguay, is available from Pat Saroli at External Affairs' South America Trade Development Division (LST), tel: (613) 995-8804; or call Info Export.

integrated group of Canadian companies to China, companies which sold everything from high-quality Canadian wheat to bakeries."

"If only you could put a bakery on every street in China! . . ."

Route to Japan

Continued from page 1

expedient distribution channels.

The FCMJ can also provide follow-up with end-users, including after-sales service, the fostering of harmonious relations with Japanese officials and organizations, and visits by FCMJ representatives to member companies in Canada for progress reports on products and marketing plans.

By acting as a Canadian exporter's representative in Japan, says the Association, the FCMJ can also assist in the actual negotiations of sales contracts and joint venture arrangements with the Japanese.

Of course, similar services are provided by trade commissioners at the Canadian Embassy in Tokyo but, as an alternate export avenue, the FCMJ can provide "hands-on" assistance, tailoring its services to suit a client's specific requirements.

Using the FCMJ services, says the Association, "can give you an added edge in the highly competitive Japanese market."

Further information is available from Frank Petrie, President, Canadian Export Association, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888.

Interested parties may also contact Maurice W. Anderson, Director, Federation of Canadian Manufacturers in Japan, 3-50 Minami, Azabu, 5-Chome Minatoka, Tokyo 106. Tel: 03-473-2265. Telex: (72) 02322632.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 995-7891.  
 Editor: Don Wight, tel: (613) 995-8682.  
 Info Export: 1-800-267-8376.  
 Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
 (Publié aussi en français)

ISSN 0823-3330

Canada



CAI  
EA  
CICF  
V. 4717  
DOCS

# Canada export



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 4 N° 17

LE 3 NOVEMBRE 1986

**L'occasion de se  
recycler en  
exportation**

**Voir pages 4-5.**



## Pour mieux vendre aux Nations-Unies

Les sociétés canadiennes alléchées par le marché des achats internationaux de l'Organisation des Nations-Unies et des 37 organismes qu'elle regroupe auront l'occasion de sonder ce marché de plus près au printemps et ce, ici même au Canada.

En effet, du 27 avril au 1<sup>er</sup> mai, le groupe des services d'achats interorganisations de l'ONU (IAPSU) tiendra pour la première fois sa conférence annuelle en Amérique du Nord, un événement qui permettra à l'industrie canadienne de présenter des biens et des services pouvant répondre aux besoins du groupe.

Chaque année, l'IAPSU achète pour plusieurs millions de dollars de produits diversifiés comme le matériel informatique, les fournitures de bureau, le matériel pédagogique, des articles de cuisine, des textiles, de l'équipement de transport, des médicaments, etc.

Comme l'indiquent les organisateurs de la conférence, tenue sous l'égide de la Corporation commerciale canadienne, il s'agit pour les manufacturiers canadiens d'une occasion peu commune d'influencer directement les choix de l'ONU en matière d'achats, en étant présents lors de la prise de décisions.

Les deux premiers jours de la conférence sont réservés à des séances de travail à huis clos des délégués de l'ONU, mais les deux jours suivants, les directeurs et responsables des achats de l'ONU du monde entier rencontreront des représentants de l'industrie canadienne.

Les entreprises canadiennes qui désirent  
(Voir page 6: Marchés.)

## Ventes bien salées

L'an dernier, on a dégusté pour 4,3 millions de dollars de bacon canadien sur les tables du monde entier. En 1985 également, nous avons exporté pour 18,3 millions de produits de salaison (porc et bœuf) et pour un total impressionnant de 60 millions de dollars d'abats comestibles à destination de plus de 30 pays.

## Europe de l'Est

# Persévérer: la clef pour réussir sur des marchés de plusieurs milliards

La plupart des entreprises canadiennes qui songent à exporter en Europe de l'Est pensent habituellement en premier lieu à l'Union soviétique.

Après tout, comme le soulignent nos délégués commerciaux, l'U.R.S.S. est le premier acheteur de blé canadien au monde et, pour l'ensemble de nos exportations, notre quatrième marché extérieur.

Il existe toutefois d'autres marchés

d'Europe de l'Est qui offrent de nombreux débouchés commerciaux, en particulier pour l'entrepreneur canadien qui est patient, persévérant et au fait des méthodes d'achat et de financement uniques à ces marchés.

Certaines de nos entreprises connaissent manifestement l'existence de ces marchés car l'an dernier, les exportations canadiennes à destination des huit pays du bloc soviétique ont atteint environ 1,9 milliard de dollars.

De plus, nos délégués sont d'avis que la situation actuelle se prête on ne peut mieux à l'expansion de ce marché.

En effet, les économies des pays d'Europe de l'Est planifient leurs activités en vertu d'un plan quinquennal, 1986 étant la première année du plan 1986-1990 pour la plupart de ces pays.

Leurs plans prévoient une modernisation industrielle, une amélioration de la base technologique, un accroissement de la production électrique et une plus grande productivité agricole.

Dans un tel contexte, nos délégués commerciaux conseillent aux sociétés canadiennes de définir et de commercialiser les secteurs de biens et de services qui aideront ces pays à atteindre les objectifs de leur plan.

Voici en bref les possibilités commerciales que présentent les pays d'Europe de l'Est pour les exportateurs canadiens:

• Albanie: Le plus petit marché d'Europe de

## Marché de milliards



M<sup>me</sup> Carol Gunner et M. Irving Friedman (au centre) discutent avec un client des débouchés à l'exportation de quelque 30 milliards de dollars, accessibles par le Scan-A-Bid du Centre de ressources de l'aide multilatérale, à Montréal.

Il n'est pas très logique de passer à côté d'un marché évalué à plus de 30 milliards de dollars par an.

Mais c'est pourtant ce qui arrive à nombre d'entreprises canadiennes, parce qu'elles ne connaissent pas l'existence de ce marché ou qu'elles n'ont pas les ressources pour s'y implanter.

Cette situation devrait toutefois changer, avec la création à Montréal du Centre de ressources de l'aide multilatérale, qui peut

(Voir page 2: Centre.)

RETOUR TO DEPARTMENTAL LIBRARY (Voir page 6: De nombreux.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les maisons de commerce offrent de nombreux appuis aux exportateurs canadiens ..... 6
- Les marchés mondiaux, sources de débouchés des plus variés ... 2
- Les ventes prêtes à décoller au salon de l'air de Paris ..... 3
- Pour vendre à l'Afrique, au Moyen-Orient, la route du Soudan! ..... 3

**Les maisons  
de commerce**

## Débouchés commerciaux

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):

1-800-267-8376

## Voici des débouchés à l'exportation

**Égypte** — L'Egyptian Electricity Authority vient de lancer un appel d'offres, financé par la Banque mondiale, en vue d'acquérir un simulateur pour la formation en vue du travail dans une centrale électrique. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 16 novembre. Les documents de l'appel d'offres peuvent être transmis par messagerie, à des frais de 200 \$ US qui seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire, télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corp. lance un appel d'offres arrivant à échéance le 18 novembre, à l'égard de trois unités de commande à distance, avec équipement central et éléments périphériques, pour contrôler un poste de 150 KV/MV, et une autre unité pour contrôler deux postes de 150 KV/MT. Les documents de l'appel d'offres peuvent être transmis, à des frais de 55 à 60 \$ qui seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Turquie** — La Turkish Maritime Lines vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 17 novembre, en vue d'acquérir deux dragueurs. Les navires, qui devront être construits d'acier ST 42, mesureront

22 mètres de long, 9 de large et 2,25 de haut. L'excavatrice devra pouvoir travailler à 10 mètres de profondeur. Les documents de l'appel d'offres peuvent être transmis par messagerie aux sociétés canadiennes, à des frais de 200 \$ qui leur seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara, télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

### Marchés mondiaux

**Turquie** — La Turkish Railway Authority lance un appel d'offres pour acquérir 58 tracteurs à remorque et 69 wagons-remorques. Les tracteurs auront un moteur diesel, avec quatre roues motrices, cinquième roue et col de cygne, et une capacité de traction de 75 tonnes. Les wagons-remorques à caisse plate pourront transporter des conteneurs pleins (un de 40 pieds ou deux de 20 pieds) et des cargaisons générales, avec une capacité totale de 40 tonnes. Les soumissions doivent être présentées avant le 24 novembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Cukurova Elektrik A.S. lance un appel d'offres visant de l'équipement de

centrale électrique, soit un pont roulant sur rails avec écartement de 14,7 mètres centre à centre et crochets principal et auxiliaire d'une capacité de levage respective de 250 et 30 tonnes, une grue sur monorail d'une capacité de 5 tonnes, une grue sur chevalet d'une capacité de 60 tonnes avec treuil sur monorail d'une capacité de 10 tonnes et portée de 6 mètres, et enfin, une grue sur chevalet avec capacité de 10 tonnes et portée de 3,3 mètres. Les soumissions sont acceptées jusqu'au 2 décembre; le cahier des charges coûte environ 300 \$ et l'on exige un cautionnement de soumission d'environ 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Ouganda** — Des appels d'offres ont été lancés à l'égard de véhicules destinés à un projet de rétablissement agricole. Il s'agit de 10 camionnettes à quatre roues motrices, 2 familiales à quatre roues motrices, 10 camions de 5 tonnes et 10 camions de 8 tonnes. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 3 décembre. On peut se procurer les documents au coût de 40 livres sterling ou 275 000 shillings ougandais, en communiquant avec Crown Agents, c/o British High Commission, P.O. Box 7070, Kampala, Ouganda. Pour renseignements ou conseils, communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi (Kenya). Télex: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

## Centre de ressources ouvert à Montréal

(Suite de la première page.)

aider les exportateurs canadiens actuels et éventuels à se tenir au fait des projets de développement international.

Ces projets, chaque année, reçoivent un financement de l'ordre de 30 milliards de dollars de la Banque mondiale et d'autres institutions internationales de financement.

Le Centre de ressources de l'aide multilatérale, premier du genre au Canada, a été mis sur pied par la Direction du développement du commerce international du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) au bureau régional de Montréal.

Comme le souligne le conseiller commercial, M. Irving Friedman, il a fallu près d'un an de recherche et de préparation pour mettre sur pied un réseau d'information, rassembler les documents nécessaires et mettre au point des critères afin de permettre aux exportateurs canadiens de bien se lancer sur le marché de l'aide multilatérale au développement.

Le Centre s'occupe notamment de coordonner à l'intention des exportateurs canadiens les données les plus complètes possibles sur les projets internationaux, les appels d'offres, les procédés d'achat public, le financement et la façon dont les contrats sont accordés.

M. Friedman souligne que l'on ne se contente pas d'informer les exportateurs canadiens de l'existence des projets de développement envisagés, on leur explique également la façon d'aborder ce marché.

Les conseillers du Centre examinent avec les exportateurs le processus souvent complexe qui leur permet de définir le secteur du marché de l'aide multilatérale où leur entreprise a le plus de chances de réussir.

M. Friedman ajoute que les conseillers expliquent également aux exportateurs comment procéder pour être admissibles aux appels d'offres et comment préparer leurs soumissions.

Le Centre comporte également un outil spécial, le Scan-A-Bid.

Il s'agit d'une banque de données informatisées qui produit des données sur divers projets de développement international. Cette banque est reliée directement aux bureaux des Nations-Unies à Genève, où les données sont mises à jour trois fois par semaine.

Selon le conseiller commercial adjoint du Centre, M<sup>me</sup> Carol Gunner, le Scan-A-Bid offre un outil professionnel donnant gratuitement aux entreprises une aide qui leur permet d'exploiter les importants débouchés commerciaux que présentent les projets de développement international.

M. Friedman rappelle qu'en général, une proportion de seulement quelque 60 % de la contribution annuelle du Canada aux institutions de financement international retourne sous forme de commandes de biens et de services canadiens.

Selon lui, les exportateurs canadiens ne détiennent pas la part du marché qui leur revient, en partie parce qu'ils ne connaissent pas l'existence de ce marché, ni la façon de l'exploiter.

De plus, de nombreux exportateurs croient que ce marché est limité aux grandes entreprises, ne se rendant pas compte qu'il existe une multitude de débouchés pour la petite entreprise, à titre de sous-traitants ou de fournisseurs d'entrepreneurs principaux.

Selon M. Friedman, le message est clair: il existe un marché à l'exportation de plusieurs millions par an que les Canadiens pourraient obtenir, s'ils s'en donnaient la peine.

Actuellement, ces commandes vont ailleurs, mais c'est précisément pour changer cette situation que le Centre a été créé.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le MEIR, Direction du développement du commerce international, Centre de ressources de l'aide multilatérale, 800, Place Victoria, bureau 3800, C.P. 247, Montréal (Qué.) H4Z 1E8. Tél.: 283-6796. ★

# Les ventes sont prêtes à décoller lors d'un des plus imposants salons de l'air

Paris — Les invitations viennent à peine d'être lancées que déjà plusieurs sociétés canadiennes se préparent à décoller pour participer l'été prochain au Salon international de l'aéronautique et de l'espace de Paris, tenu aux deux ans.

L'événement aura lieu à l'aéroport du Bourget, en banlieue de Paris, du 11 au 21 juin.

Le coordonnateur de la participation canadienne, parrainée par le ministère des Affaires extérieures, M. Warren Maybee, prévoit ras-

sembler 50 entreprises, soit 10 de plus que le contingent record de 40 sociétés qui avait participé à l'édition de 1985.

Le salon de Paris est réputé le plus important et prestigieux du secteur, cette 37<sup>e</sup> édition marquant la 12<sup>e</sup> participation du Canada.

L'an dernier, les sociétés canadiennes ont décroché, sur place seulement, des commandes de plus de 97 millions de dollars. Le total définitif devrait s'avérer beaucoup plus élevé, car certains contrats restent secrets tandis que d'autres prennent de deux à trois ans de négociations après le contact initial au salon.

Le Canada présentera un pavillon sur les lieux du salon, où nos entreprises pourront exposer leurs produits et leurs services à l'intention de milliers de visiteurs de partout dans le monde. Il y aura également un chalet pour accueillir les clients.

S'attendant à un nombre record d'entreprises, cette année le pavillon canadien sera divisé en 92 unités, avec une nouvelle catégorie de participants.

Les catégories d'exposition sont les suivantes:

Catégorie I: Une unité d'une superficie de 3 mètres sur 7,5 mètres. Les participants peuvent louer des unités supplémentaires, ayant droit à deux modules par unité;

Catégorie II: Une unité d'une superficie de 3 mètres sur 6,5 mètres. Les participants peuvent louer des unités supplémentaires, ayant droit à un module par unité;

Catégorie III: Une unité d'une superficie de 3 mètres de côté. Les participants peuvent



L'aéroport du Bourget, près de Paris.

louer des unités supplémentaires, mais n'ont pas d'option modulaire; et

Catégorie IV: (participant n'exposant pas): Un bureau privé de 2 sur 3 mètres, avec fournitures variées.

Chaque catégorie comporte un accès commun à toutes les installations et plein droit d'utilisation du chalet.

La participation canadienne (20 entreprises ont déjà fait des réservations) au salon est une initiative conjointe du ministère des Affaires extérieures et de l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAC), qui regroupe près de 200 entreprises du secteur.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Warren Maybee ou M<sup>me</sup> Louise Cameron, ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5555 ou 5263; ou encore appeler M. Gérard Lalonde de l'AIAC, au (613) 232-4297. ★

## Le Soudan tentant

Khartoum — Si le marché de l'Afrique vous fascine, prenez la route du Soudan.

Khartoum, la capitale, accueillera du 21 janvier au 6 février la 10<sup>e</sup> édition de sa foire internationale.

Ce salon, qui s'adresse aux marchés d'Afrique et du Moyen-Orient, est spécialisé dans l'équipement agricole, les matériaux de construction, le matériel de transport, le matériel électrique et électronique et le textile et l'équipement de tissage.

Le complexe de l'exposition, qui occupe 475 000 mètres carrés sur les berges du Nil, mettra à la disposition des exposants 4 grands halls d'une superficie totale de 10 000 mètres carrés, avec en plus 40 000 mètres carrés pour les expositions à l'extérieur.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Malik Amin Nabri, directeur général, Sudanexpo — Sudan Exhibition and Fairs Corporation. Téléc: 22407 EXPO SD, Khartoum. ★

## Des millions remportés au salon de l'auto

Francfort — Un grand salon de l'automobile ferait ses portes il y a à peine quelques mois mais l'équipe canadienne est déjà assurée de se classer en tête du peloton.

AUTOMECHANIKA 86 a attiré près de 2000 exposants de 37 pays dans 5 grandes salles, soit 15% de plus qu'en 1984, dont 15 sociétés canadiennes.

Les exposants participant à ce salon, qui vise surtout l'industrie de l'après-vente, comprenaient également des fabricants d'équipement d'origine, des associations nationales et de l'industrie automobile.

Ce salon international de l'équipement de postes d'essence et d'ateliers de mécanique, d'accessoires et de pièces de rechange pour l'automobile est tenu aux deux ans, attirant à cette récente édition plus de 140 000 visiteurs de près de 100 pays, la plupart des acheteurs provenant autant des petites entreprises que des géants de l'industrie.

En plus de réaliser des ventes sur place de près de 800 000 \$, les 15 exposants canadiens prévoient recevoir des commandes de 8 millions au cours des douze prochains

mois et nommer 89 agents et distributeurs.

Les produits canadiens étaient tellement populaires que les spécialistes du MEIR au kiosque canadien ont reçu des centaines de demandes de renseignements sérieuses, notamment sur l'industrie de l'automobile canadienne en général, les sources d'approvisionnement et les possibilités d'entreprise conjointe et d'investissement.

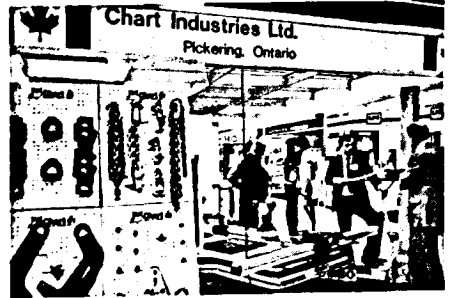
AUTOMECHANIKA est l'un des salons de l'automobile les plus courus au monde. Selon nos délégués commerciaux, les fabricants canadiens qui veulent sonder les

marchés étrangers se doivent donc de participer à cet événement, pour savoir si leur produit sera accepté, évaluer l'envergure du marché, jauger la concurrence ou se trouver des agents et distributeurs sur le marché européen.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre en Europe, communiquer avec M<sup>me</sup> Lilianna Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3607; ou composer le numéro du centre Info-Export.



La Shradar Canada Limited, de Mississauga (Ont.), et la Chart Industries Ltd., de Pickering (Ont.), ont attiré les foules au salon Automechanika tenu récemment à Francfort.



# Programmes pratiques à l'exportation

## Régions de l'Est

### Le 20 novembre

Le commerce avec le Japon—Déjeuner-causerie. Le directeur général du Japan External Trade Organization (JETRO) abordera les nombreux aspects du commerce avec le Japon, tels qu'ils s'appliquent à la région de l'Atlantique. Midi à 14 h. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

### Le 2 décembre

Opérations de change—Colloque d'une journée où des conférenciers du monde des affaires et des finances traiteront de ce sujet complexe. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

### Le 11 décembre

Conséquences de différents scénarios mondiaux pour la région de l'Atlantique—Déjeuner-causerie. Midi à 14 h. World Trade and Convention Centre, Halifax. Renseignements: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

## Le Centre

### Le 6 novembre

Petit déjeuner-causerie sur le commerce international: l'Italie. Frais d'inscription de 25 \$. 8 h - 9 h 30. Locaux du Bureau de commerce de Montréal. Renseignements: (514) 878-4651.

### Le 13 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs touchant l'exportation vers certains marchés extérieurs. Frais d'inscription, 35 \$, déjeuner compris. 12 h 30 - 17 h. Howard Johnson Airport Hotel (Rexdale), Toronto. Renseignements: Marvin Hough, (416) 364-0135.

### Le 1<sup>er</sup> décembre

Petit déjeuner-causerie sur le commerce international: l'Inde. Frais d'inscription, 25 \$. 8 h - 9 h 30. Locaux du Bureau de commerce de Montréal. Renseignements: (514) 878-4651.

### Le 2 décembre

Investissement chinois dans l'immobilier canadien—Asia Pacific Business Institute et Executive Programmes, University of British Columbia. Colloque d'une journée pour aider les spécialistes de l'immobilier et des services professionnels connexes à exploiter ce marché en pleine expansion de plusieurs milliards. Frais d'inscription, 225 \$. Royal York Hotel, Toronto. Renseignements: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

### Le 3 décembre

Amérique latine et Antilles: Perspectives économiques et débouchés pour le commerce et l'investissement canadiens—Chambre de commerce de Canada et minis-



## Conference Board du Canada

Le calendrier des programmes pratiques à l'intention des exportateurs est publié chaque trimestre à titre de service public par le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada. Les renseignements sur les événements proviennent des organismes qui les parrainent, ces derniers se réservant le droit d'y apporter des modifications.

ère des Affaires extérieures. Colloque d'une journée sur les débouchés pour le commerce et l'investissement canadiens en Amérique latine et dans les Antilles, sur le contexte économique actuel et les perspectives à long terme, traitant notamment d'options stratégiques pour le commerce dans cette région, des débouchés sectoriels à l'exportation et des possibilités d'investissement et du financement des exportations. Frais d'inscription, 95 \$. Toronto. Renseignements: Paul Quinney ou Peter Egyed, (613) 238-4000.

### Le 8 décembre

Le commerce avec la Chine—Ministère des Affaires extérieures et Conseil commercial Canada-Chine. Colloque d'information d'une journée sur l'évolution récente des échanges Canada-Chine, avec un accent sur les débouchés en Chine pour l'industrie canadienne, notamment le secteur manufacturier, l'énergie et la transformation des ressources. Les conférenciers proviendront des secteurs privé et public, nombre d'entre eux représentant des organismes chinois. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### Le 9 décembre

Le commerce avec la Chine—Ministère des Affaires extérieures et Conseil commercial Canada-Chine. Hôtel Reine Elizabeth, Montréal. Renseignements: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### Le 10 décembre

La protection conférée par les brevets—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Colloque sur la protection conférée par les brevets dans divers pays et la façon dont les exportateurs peuvent protéger leurs intérêts. Metro Toronto Convention Centre, Toronto. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Les 10 et 11 décembre

Le troc et le commerce de contrepartie, des outils de commerce extérieur—Conférences du *Financial Post*. À l'intention des exportateurs canadiens explorant des marchés autres que ceux de l'Amérique du Nord et de l'Europe, où le commerce de contrepartie permet de diversifier les marchés et créer de nouvelles options d'organisation. Frais d'inscription, 595 \$. Sheraton Centre, Toronto. Renseignements: Paula Gould, (416) 596-5681.

### Décembre (date à préciser)

Consultations avec des représentants du gouvernement canadien sur les programmes destinés à l'Inde—Conseil du commerce Inde-Canada. Ottawa. Renseignements: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### Les 12 et 13 janvier

L'importation et les douanes—Seneca College of Applied Arts and Technology. Atelier de deux jours sur les réductions possibles de frais des entreprises importatrices, avec discussion détaillée des façons de profiter du drawback. Seneca College, North York. Frais d'inscription, 450 \$. Renseignements: (416) 665-9730.

### Les 15 et 16 janvier

Connaissance poussée du processus douanier—Seneca College of Applied Arts and Technology. Atelier avancé de deux jours sur les moyens pour résoudre les problèmes. Seneca College, North York. Frais d'inscription, 500 \$, limite de 20 personnes. Renseignements: (416) 665-9730.

### De 18 au 20 janvier

Évolution du contexte fédéral—Association des manufacturiers canadiens (A.M.C.). Exposé sur les changements touchant les programmes d'aide à l'exportation et la façon de se servir de ces programmes. Hôtel Westin, Ottawa. Renseignements: Export Forum de l'A.M.C., (416) 363-7261.

### Du 20 janvier au 17 février

Bases du système douanier canadien—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours expliquant notamment les documents exigés pour les biens importés et exportés, les droits spéciaux et les registres à tenir. Humber College, Rexdale. Le mardi, 19 h à 22 h, frais d'inscription de 46 \$. Renseignements: Julie Klingler, (416) 675-3111, poste 4418.

### Du 21 janvier au 25 mars

Le commerce extérieur—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours pratique sur le commerce extérieur, mettant l'accent sur les modalités de vente et d'achat, les modes de transport et les formalités, exigences et documents requis pour l'importation et l'exportation. Humber College, Rexdale. Le mercredi, 19 h à 22 h, frais d'inscription, 195 \$. Renseignements: Carrie Andrews, (416) 675-3111, poste 4271.

### Du 22 janvier au 26 février

L'exportation et le commerce international—Humber College of Applied Arts and Technology. Cours pratique sur l'exportation et le commerce international, avec discussion des formes d'exportation, des risques, de la façon d'entrer en contact avec des acheteurs étrangers, du commerce de contrepartie et des nouvelles tendances. Humber College, Rexdale. Le jeudi, 19 h à 22 h, frais d'inscription, 46 \$. Renseignements: Julie Klingler, (416) 675-3111, poste 4418.

### Le 29 janvier

Perspectives du commerce international pour 1987—Conference Board du Canada. Colloque d'une journée sur les tendances

récentes et les perspectives pour les exportateurs canadiens, avec renseignements et analyses à jour sur des questions importantes pour les milieux des affaires canadiens en 1987, comme les marchés financiers internationaux, les négociations commerciales, la réforme fiscale et l'investissement japonais. Westin Hotel, Toronto. Renseignements: Maureen Cooper, (613) 526-3280, poste 240.

## Régions de l'Ouest

### Le 4 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Colloque sur le contexte économique et les facteurs touchant l'exportation vers certains marchés extérieurs. Frais d'inscription, 25 \$, déjeuner compris. Midi - 15 h 30. Delta Winnipeg, Winnipeg. Renseignements: Ulla Bleckmann, (403) 294-0928.

### Le 5 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Frais d'inscription, 25 \$, déjeuner compris. Midi - 15 h 30. Westin Hotel, Calgary. Renseignements: Ulla Bleckmann, (403) 294-0928.

### Le 5 novembre

Colloque «Exportez vos produits»—Banque fédérale de développement. Colloque d'une journée (conçu en collaboration avec l'Association canadienne d'exportation) donnant l'information de base sur l'exportation. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: (604) 666-7858.

### Le 6 novembre

Atelier «Parlons risques»—Société pour l'expansion des exportations. Frais d'inscription, 25 \$, déjeuner compris. Hyatt Regency, Vancouver. Renseignements: Hedy Vazzaz, (604) 688-8658.

### Le 8 novembre

L'importation et l'exportation—University of British Columbia, Centre for Continuing Education. Atelier d'une journée où des personnes-ressources d'expérience aborderont des sujets comme l'établissement d'un contact en pays étranger, les lettres de crédit et les options de transactions, l'assurance, les douanes, les options de transport, la détermination des coûts, la livraison et les réclamations. University of British Columbia, Vancouver. Frais d'inscription, 80 \$, déjeuner compris. Renseignements: Janet Fraser, (604) 222-5276 ou 5240.

### Du 19 au 21 novembre

Commercialisation rentable de la technologie—University of Saskatchewan et Saskatoon. Conférence sur une meilleure commercialisation des entreprises à technologie nouvelle, avec des conférenciers canadiens et étrangers de sociétés du secteur et des universitaires éminents. Frais d'inscription, 250 \$. Centennial Auditorium, Saskatoon. Renseignements: (306) 934-1427.

### Le 20 novembre

Incidence du libre-échange sur l'agriculture en Saskatchewan—Saskatoon Board of Trade et Saskatoon Prairieland Exhibition

Association. Discussion ouverte. Frais, 2 \$. 13 h à 15 h. Saskatoon Prairieland Exhibition Building, Saskatoon. Renseignements: Bob Youngs, (306) 931-7149.

### Le 20 novembre

Perspectives de commerce et de développement en Afrique centrale et orientale—University of Calgary, Carleton University et Calgary Chamber of Commerce. Colloque d'une demi-journée sur les plus récents projets de développement et débouchés commerciaux dans cette région. Frais d'inscription, 40 \$. De 8 h 30 à 13 h 30. Sandman Hotel, Calgary. Renseignements: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### Le 20 novembre

Une carrière en exportation—Centre of Continuing Education, University of British Columbia. Atelier sur les avantages et les inconvénients d'une carrière en exportation. Frais d'inscription, 40 \$. De 19 h à 22 h. University of British Columbia, Vancouver. Renseignements: Janet Fraser, (604) 222-5272.

### Les 20 et 21 novembre

Perspectives commerciales dans l'Asie-Pacifique—Executive Programmes, University of British Columbia. Des gens d'affaires et des représentants gouvernementaux du Japon, de Corée, de la République populaire de Chine, de Singapour et de Hong Kong parleront de croissance économique, des perspectives commerciales, des arrangements financiers et de la politique du commerce extérieur de leur pays. Frais d'inscription, 495 \$. Hyatt Regency, Vancouver. Renseignements: Ely Driessen, (604) 224-8400.

### Le 24 novembre

Commercialisation de logiciels en Extrême-Orient—Software Industry Developers Association et MEIR. Frais d'inscription, 15 \$. Victoria. Renseignements: Keith Thomlinson, (604) 384-2432.

### Le 25 novembre

Commercialisation de logiciels en Extrême-Orient—Software Industry Developers Association et MEIR. Frais d'inscription, 15 \$. Vancouver. Renseignements: Tom O'Flaherty, (604) 294-2394.

### Les 25 et 26 novembre

Les centres financiers internationaux, une porte ouverte sur le marché international—Conférences du *Financial Post* et gouvernement de Colombie-Britannique. Explication de l'effet qu'aura l'ouverture de tels centres à Vancouver et Montréal sur l'entreprise canadienne, les avantages et les risques. Frais d'inscription, 395 \$. Pan Pacific Vancouver Hotel, Vancouver. Renseignements: Paula Gould, (416) 596-5681.

### Novembre (date à préciser)

Exportation des produits de l'agriculture et de la pêche et des aliments vers le Japon—MEIR et Agriculture Canada. Vancouver.

*Si l'organisme dont vous faites partie prévoit un événement destiné aux gens d'affaires de votre milieu ou au public en général et que vous aimeriez qu'il figure au prochain calendrier des programmes pratiques à l'exportation, veuillez communiquer avant le 31 décembre 1986 avec le Centre de recherche sur le commerce international du Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa (Ont.) K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280. Téléc.: 053-3043.*

Renseignements: Rod Johnson, (604) 661-2267.

### Le 11 décembre

Le commerce avec la Chine—Ministère des Affaires extérieures et Conseil commercial Canada-Chine. Colloque d'information d'une journée sur l'évolution récente des échanges Canada-Chine, avec un accent sur les débouchés en Chine pour l'industrie canadienne, notamment le secteur manufacturier, l'énergie et la transformation des ressources. Les conférenciers proviendront des secteurs privé et public, avec plusieurs représentants d'organismes chinois. Palliser Hotel, Calgary. Renseignements: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### Le 12 décembre

Le commerce avec la Chine—Ministère des Affaires extérieures et Conseil commercial Canada-Chine. Hotel Vancouver, Vancouver. Renseignements: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### Le 14 janvier

Comment trouver un agent pour les marchés en bordure du Pacifique—Asia Pacific Business Institute. Des sociétés de tailles diverses échangeront des renseignements sur leurs problèmes et leurs réussites des dernières années. Frais d'inscription, 145 \$. Hôtel Le Méridien, Vancouver. Renseignements: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

### Le 22 janvier

Première conférence internationale des affaires de l'Alberta: C'est le moment ou jamais de se lancer sur la scène internationale—University of Calgary, Calgary Chamber of Commerce, Calgary Export Club et Association canadienne d'exportation. Frais d'inscription, 195 \$. Palliser Hotel, Calgary. Renseignements: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

## À l'étranger

### Le 13 novembre

Séances d'information de la Banque mondiale—Service de l'information et des affaires publiques de la Banque mondiale. Des représentants de la Banque mondiale expliqueront comment obtenir des renseignements de la Banque, comment présenter des soumissions, les politiques de la Banque et ses mécanismes de financement. Siège de la Banque, Washington (D.C.). Renseignements: Candace Brice, (202) 477-5322. Une autre séance le 11 décembre.

### Du 4 au 7 janvier

Stratégies de commercialisation internationale pour l'Asie de l'Ouest—American Marketing Association, Institute of Marketing Management et ministère des Affaires extérieures de l'Inde. Delhi, Inde. Renseignements: Registrar, 1987 International Marketing Conference, (312) 648-0536.

Nouvelles commerciales

# De nombreux débouchés dans divers pays

(Suite de la première page.)

l'Est semble en voie de prendre des mesures pour accroître ses échanges avec l'Ouest. L'an dernier, les exportations canadiennes à cette destination ne représentaient que 113 000 \$. Il existe cependant des possibilités dans les secteurs des centrales hydro-électriques, du matériel de transport, des raffineries de nickel et, peut-être, dans les domaines de la géologie et de la métallurgie.

• **Bulgarie:** Le pays commerce à s'intégrer plus étroitement dans les économies d'autres nations d'Europe de l'Est. L'an dernier, nos exportations y ont atteint 28 millions de dollars. Le plan de 1986 prévoit qu'environ les deux tiers de l'investissement total viseront de l'équipement, des machines et des travaux d'assemblage technique, avec une tranche d'environ 20 % réservée à la construction. Il existe également des débouchés dans l'électronique et les communications, le pétrole,

les outils et les machines, l'équipement de traitement et d'emballage des aliments, la technologie des matériaux de construction, l'équipement minier et la technologie et l'équipement de recyclage des déchets.

• **Tchécoslovaquie:** Ce pays, qui a peu de dettes et un bon crédit par rapport aux autres pays d'Europe de l'Est, a importé l'an dernier pour 21,5 millions de dollars de biens et de services canadiens. Ses relations avec l'Ouest sont prudentes, mais le marché offre des possibilités qui méritent d'être explorées dans les secteurs de l'électronique, des communications, des pâtes et papiers, des services de pipeline et des industries énergétiques. La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) y a établi une ligne de crédit de 20 millions de dollars US.

• **République démocratique d'Allemagne:** Nos exportations en R.D.A. représentaient l'an dernier 105,9 millions (dont 94 millions en blé et orge). Les produits chimiques, la métallurgie et la modernisation des pâtes et papiers offrent des débouchés. Il existe également un marché pour les entreprises canadiennes qui détiennent des compétences en matière de technologie de pointe et économe d'énergie pour la fabrication de machines et l'industrie légère. La S.E.E. a porté à 25 millions de dollars une ligne de crédit établie, afin d'encourager l'achat de produits canadiens. Les foires commerciales constituent une excellente façon de percer sur ce marché.

• **Hongrie:** Dans un effort d'investissements en importations pour rehausser sa base industrielle, la Hongrie a acheté l'an dernier pour 15,8 millions de biens canadiens. Cette orientation ouvre un bon marché pour la machinerie, l'équipement et la technologie, ainsi que pour les produits de génie, les produits pharmaceutiques et les pesticides. La S.E.E. a renouvelé une ligne de crédit de 10 millions, et plusieurs grands projets financés par la Banque mondiale ont déjà rapporté des con-

trats à des exportateurs canadiens.

• **Pologne:** Malgré ses difficultés économiques et une lourde dette extérieure, la Pologne importe beaucoup de l'Ouest, soit pour 35 millions de dollars de produits canadiens l'an dernier. En 1985, parmi les pays du bloc soviétique, les importations réglées en devises fortes par la Pologne ont atteint 4,3 milliards, étant surpassées seulement par celles de l'U.R.S.S. La modernisation de l'infrastructure présente les débouchés les plus intéressants. En Pologne comme en Hongrie, l'exportateur a l'avantage de traiter directement avec le destinataire du produit.

• **Roumanie:** Ce pays a importé pour 39 millions de dollars de produits canadiens l'an dernier. Même s'il limite actuellement ses importations, les relations commerciales avec le Canada restent bonnes, grâce aux prêts pour la construction de centrales Candu. La S.E.E. y a ouvert une ligne de crédit de 10 millions.

• **Union soviétique:** Le premier marché européen des exportateurs canadiens, avec des commandes totales de 1,6 milliard l'an dernier. Les secteurs prometteurs pour les Canadiens comprennent l'énergie (construction de gazoducs, exploration et mise en valeur du pétrole et du gaz), l'agriculture (technologie, culture pluviale, élevage bovin et réseaux de distribution) et la foresterie.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Europe de l'Est, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2858; ou avec le siège de la Société pour l'expansion des exportations à Ottawa, au (613) 598-2500. ★

## Marchés globaux

(Suite de la première page.)



en savoir plus long sur la conférence ou y participer (elle aura lieu au Centre des conférences du Canada, 55, prom. Colonel By, à Ottawa) peuvent communiquer, si possible avant le 14 novembre 1986, avec M<sup>me</sup> Sherri Lillico, agent de développement commercial, Corporation commerciale canadienne, 50, rue O'Connor, 11<sup>e</sup> étage, édifice de la Métropolitaine, Ottawa K1A 0S6. Tél.: (613) 995-0560. ★

## Appuis maisons

Les sociétés qui désirent se lancer en exportation auront l'occasion de rencontrer des experts en la matière, en participant à des colloques qui auront lieu ce mois-ci dans des grandes villes du Centre et de l'Ouest.

Ces colloques traiteront des maisons de commerce et des services qu'elles peuvent offrir aux exportateurs.

Elles fournissent d'ailleurs des services extraordinaires qui sont assez mal connues, les maisons de commerce comptant pour 40 % des exportations canadiennes outre-mer et leurs services touchant 11 milliards de dollars du total des exportations canadiennes.

Les colloques (60 \$ membres, 70 \$ autres), parrainés par l'Association canadienne d'exportation et le Conseil canadien des maisons de commerce, auront lieu aux dates et aux endroits suivants: le 17 nov. à Vancouver, le 18 nov. à Edmonton, le 20 nov. à Saskatoon, et le 21 nov. à Winnipeg.

Pour s'inscrire, communiquer avec M<sup>me</sup> Marcelle Lapointe, Association canadienne d'exportation, 99, rue Bank, bureau 250, Ottawa K1P 6B9. Tél.: (613) 238-8888. ★

## Vive la technique!

Les sociétés désireuses d'acquérir des techniques étrangères afin d'améliorer la compétitivité de leurs produits, procédés et services sur les marchés national et international auront l'occasion de rencontrer les agents canadiens de développement technologique affectés à nos missions à l'étranger, aux dates (novembre) et aux endroits suivants: le 19 à Ottawa, le 20 à Montréal, le 21 à Toronto, le 24 à Charlottetown, Moncton, Winnipeg et Calgary, et le 25 à St. John's, Halifax, Saskatoon et Vancouver. Pour obtenir des rendez-vous, communiquer avec les responsables du Programme d'apports technologiques, ministère des Affaires extérieures, à Ottawa, au (613) 995-7677. ★

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: CanadExport (BTC), ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communications sur l'exportation (BTC).  
 Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114.  
 Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.  
 CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
 Téléc: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.  
 Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
CIC  
V. 4 #17  
DOCS

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 17

NOVEMBER 3, 1986

Where to brush up  
your export  
skills

See pages 4-5



## Procurement agency opens export doors

Canadian companies nipping at the bit to break into the international procurement market afforded by the United Nations and its 37 agencies throughout the world will have that opportunity this spring.

And they can do it right here in Canada between April 27 and May 1.

That's when, for the first time ever in North America, the Inter-Agency Procurement Services Unit (IAPSU) of the UN will hold its annual conference — an event that will permit Canadian industry representatives to make known the goods and services they have available to meet the Agency's procurement needs.

These annual multi-million-dollar needs range from computer technology and office supplies to vocational supplies and training; from food and kitchen supplies to textiles, transportation, drugs and more.

Hosted by the Canadian Commercial Corporation, the conference is organized by IAPSU, a co-ordinating unit of the UN.

Among other functions, IAPSU informs business firms around the world how to do business with the UN system.

Generally, say spokesmen, this is done through correspondence, telephone, telex, direct personal contact, and by organizing business orientation seminars in countries interested in selling goods and services to the UN procurement system.

According to conference organizers, this is "a rare opportunity for Canadians to directly affect UN procurement choices, by being present at the decision-making level."

Turn to page 6 — Trade

## Some sizzling sales!

Last year, Canadian bacon worth \$4.3 million sizzled on stoves in countries throughout the world. In the same year, statistics show, Canada sold \$18.3 million in cured beef and pork products and a whopping \$60 million in fancy meats to more than 30 countries.

## \$2 billion bonanza

# Road to profits in Eastern Europe paved with patience, perseverance

When it comes to Canadian export opportunities in Eastern Europe, the first thought, generally, is of the Soviet Union.

After all, as trade officials point out, in terms of grain purchases alone, the USSR is Canada's number one customer.

They also note that, world-wide, in overall trade, the Soviet Union ranks as Canada's fourth largest export market.

## Export Aid Centre



Scan-A-Bid operators Carol Gunner and Irving Friedman, centre, of the Multilateral Aid Resource Centre in Montreal, discuss with a client export projects worth some \$30 billion a year.

Missing out on a potential export market that is valued in excess of \$30 billion a year is no laughing matter. And it's certainly not good business.

But that's what's been happening to a number of Canadian companies, either because they did not know where the market was or, if they did, they did not have the facilities to "tap" it.

All that is likely to change, however, with the establishment in Montreal of the Multilateral Aid Resource Centre which can help Canadian exporters and would-be exporters

Turn to page 2 — Finger-tip

But there are East European markets other than the USSR that offer ample export opportunities — particularly for Canadian companies that are patient, and willing to persevere, and are realistic with respect to various unique methods of doing business and financing.

And some, obviously, are, because last year Canadian exports to the eight Eastern Bloc countries totalled approximately \$1.9 billion.

What is more, now could be a most appropriate time to set the trade wheels in motion.

That's because 1986 is the first year in the 1986-1990 five-year plans developed by virtually every economy in Eastern Europe.

Most of the countries' plans call for industrial modernization, an improvement in their technological base, more energy generating capacity and increased agricultural productivity.

Because of this, say trade officials, Canadian companies are well advised to identify and market the goods and services that would assist these countries in attaining their goals.

The following is a brief run-down on the market potential for Canadian exporters to Eastern Europe:

- **Albania:** Eastern Europe's smallest market, the country appears to be taking steps to increase trade with the west. Canadian exports last year totalled only \$113,000. Opportunities exist in hydroelectric power.

Turn to page 6 — Patience

## INSIDE:

RETURN TO THE DEPARTMENT OF TRADE AND COMMERCE  
RETOURNEZ À LA DIVISION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Trading house seminars

Trading houses: a unique way to break into the lucrative export markets around the world ..... 6

- Check out Markeplace for sales leads around the world ..... 2
- Ready to take off at the world's largest air show in Paris? ..... 3
- If you want to break into Africa, try the road to Sudan ..... 3

## Trade Opportunities

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

**Good sales prospects from around the world**

**Egypt** — A World Bank-financed tender for the supply of a power plant training simulator has been announced by the Egyptian Electricity Authority. Closing date for receipt of bids is Nov. 16. Tender documents, at cost of \$200 (U.S.) can be messengered to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback: (CANCAR UN).

**Greece** — The Hellenic Public Power Corp. has issued a tender, closing date Nov. 18, for three remote control units with central equipment and peripheral elements for the control of one 150KV/MV substation, and one remote control unit with central equipment and peripheral elements for the control of two 150KV/MT substations. Tender documents can be forwarded, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Turkey** — A tender, with a closing date of Nov. 17, has been announced by Turkish Maritime Lines for the supply of two dredgers. The vessels, to be built from ST 42 construction steel, are to be 22 metres long, 9 metres wide and 2.25 metres high. The excavator will be to a depth of 10 metres. At cost of \$200, bid documents can be forwarded to interested Canadian companies

for later billing through External Affairs. Contact Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of 58 trailer tractors and 69 roll-type trailers has been announced by the Turkish Railway Authority. The tractor trailers must be diesel engine-powered, 4-wheel drive with a goose-neck and fifth wheel, and have a 75-ton pull. The roll-type trailers are to be

(centre-to-centre on runway rails), main and auxiliary hooks of 250 and 30-ton capacities respectively, and a five-ton capacity monorail hoist; a 60-ton capacity gantry crane with monorail hoist of minimum 10-ton capacity with a span of 6 m; and a stoplog gantry crane of 10-ton capacity with a span of 3.3 m. Bid closing date is Dec. 2. Documents cost approximately \$300 and a bid bond of approximately \$60 is required. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Telex the Canadian Embassy, Ankara. (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Marketplace**

flatbed for carrying fully loaded containers (1 x 40 or 2 x 20 feet) and general cargo. Total capacity is 40 tons. Bid closing date is Nov. 24. Post can forward tender documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A private Turkish utility, Cukurova Elektrik A.S., with financing from the International Bank for Reconstruction and Development, has announced a tender for the supply of equipment for a hydro power plant. Required are: a powerhouse overhead travelling crane with a span of 14.7 m

**Uganda** — The post in Nairobi, Kenya advises that tenders are being invited for the supply of a number of vehicles for use in an agricultural rehabilitation project in Uganda. Required are 10 four-wheel drive pickups; 2 four-wheel drive station wagons; 10 cargo trucks with 5-ton payload; and 10 cargo trucks with 8-ton payload. Closing date for receipt of bids is Dec. 3, with bid document costing 40 pounds sterling or 275,000 Ugandan shillings. Contract will be let following initial competitive bidding. Tender documents are available from Crown Agents, c/o British High Commission, P.O. Box 7070, Kampala, Uganda. Would also suggest, for more detailed information or advice, interested companies contact the Canadian High Commission in Nairobi, Kenya. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN). ★

**Finger-tip access to trade opportunities**

Continued from page 1

plug into international development projects that, annually, are being financed — to the tune of \$30 billion — by the World Bank and other international financing institutions.

The first such Centre in Canada, the Multilateral Aid Resource Centre was created by the International Trade Development Division of the Department of Regional and Industrial Expansion's (DRIE) regional office in Montreal.

"We spent almost a year researching and preparing for this," says trade counsellor Irving Friedman, of the work involved in developing an information network, assembling necessary documentation, and establishing benchmarks that would lead to successful participation by Canadian exporters in the multilateral aid market.

Other things the Centre does for Canadian exporters include co-ordinating the most complete information available on international projects, invitations to tender, procurement procedures and financing and contract awards.

Not only does the Centre alert Canadian exporters to pending development projects,

says Friedman, it shows them the "where" and "how" of exporting to this market.

"We lead them through the sometimes complex process of determining that part of the multilateral aid market in which they are most likely to be successful."

And, Friedman adds: "We show them what they must do to qualify as participants in development projects and how to prepare their tenders."

An important adjunct to the Centre is the access it provides interested exporters to Scan-A-Bid.

This is a computerized data bank that provides data on various international development projects. The bank is linked directly to an office at the United Nations in Geneva, where it is updated three times a week.

The Scan-A-Bid, says Carol Gunner, the Centre's assistant trade counsellor, is "a professional way of providing companies with free assistance that will help them to take advantage of the major business opportunities provided by international development projects."

Friedman notes that, as a general rule, only about 60 per cent of Canada's annual contri-

butions to international financing institutions are returned in the form of orders for Canadian goods and services.

"Canadian exporters," Friedman says, "are not getting their share of that market. One reason is they've not known where and how to tap it."

Another reason, adds Friedman, is that many exporters think that only large companies are able to bid on development projects.

"They don't realize," Friedman points out, "that there are endless opportunities for small business participation — as suppliers to the larger contractors or as sub-contractors."

And, just to send the message home, Friedman adds: "There are millions of dollars a year of export business which Canadians could have — if they went after it. As it is, that extra business goes to others."

That is a situation the Multilateral Aid Resource Centre hopes to help rectify.

For more information, contact DRIE's, International Trade Development Division, Multilateral Aid Resource Centre, 800 Place Victoria, Suite 3800, P.O. Box 247, Montreal, Que. H4Z 1E8. Tel: (514) 283-6796. ★



# Top Canadian aerospace companies geared for high-flying sales at Paris Air Show

Paris — The invitations have only recently been sent out and already a number of Canadian aerospace companies are lining up on the tarmac, anxious to take off this coming summer to participate in the Paris Air Show (PAS '87).

To date, say show organizers of the event which is held once every two years, 20 Canadian aerospace firms have signed up and, while space is going quickly, an addi-

tional 30 companies — making it Canada's largest contingent ever — are expected to participate in the June 11-21 event, held at Le Bourget, outside Paris.

PAS '87 General Manager for the Department of External Affairs-sponsored Canadian participation, Warren Maybee, says: "We anticipate that 50 companies will sign up, 10 more than the record 40 companies which attended PAS '85."

Considered the aviation industry's most important trade forum and showcase, next year's show, the 37th, will mark the twelfth time Canada has participated.

Last year, according to trade officials, Canadian companies signed contracts totalling more than \$97 million — and that was just during the show! Final Canadian sales are expected to be much higher, say officials, because some contracts are kept secret and connections made at the event often take two or three years of negotiations to bear fruit.

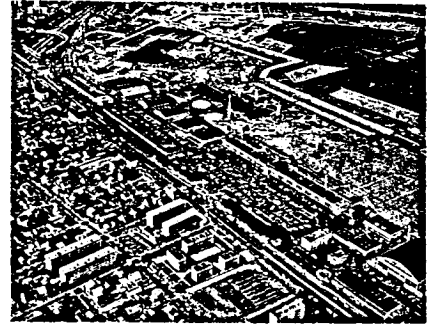
Canadian participation consists of a pavilion at the show site where companies display their products and services to thousands of international visitors, and a chalet to entertain customers and prospective clients.

This year, to accommodate the extra companies expected to participate, the Canadian pavilion has been increased in size and will be subdivided into 92 units of space. There will also be an additional category of participant.

The four categories now are:

Category I: One unit of space measuring 3 metres by 7.5 metres. Participants can purchase additional units and are allowed up to two modules per unit;

Category II: One unit of space 3 metres by



PAS 87 is gearing up at Le Bourget airport, near Paris, site of next year's show.

6.5 metres. Participants can purchase additional units and are allowed one module per unit;

Category III: One unit of space 3 metres by 3 metres. Participants can purchase more units, but there are no modular options; and Category IV (non-exhibiting participant): A private office, 2 metres by 3 metres, with a variety of furnishings. All categories provide common access to facilities and full membership in the chalet.

Canadian participation at the show is a joint effort of the Department of External Affairs and the Aerospace Industries Association of Canada (AIAC), which represents nearly 200 aerospace companies across Canada.

Information on the show or on how to participate is available from Warren Maybee or Louise Cameron of the Department of External Affairs, tel. (613) 996-5555/996-5263; or Gerard Lalonde of AIAC at (613) 232-4297.

## All's fair in Sudan

**Khartoum — Ready to go African?**

*Try the road to Sudan.*

*That's where the 10th International Fair of Khartoum will be held in Sudan's capital city, Jan. 21-Feb. 6.*

*A showplace for manufactured goods for African and Middle East markets, the exhibition specializes in agricultural equipment, building and construction materials, transport equipment, electrical and electronic equipment as well as textiles and weaving machinery.*

*The show — located on the banks of the Blue Nile and occupying an area of 475,000 square metres — will be housed in four large exhibition halls totalling 10,000 square metres of interior display.*

*Another 40,000 square metres are also available for outdoor displays.*

*For more information on the show or details on how to participate, contact Malik Amln Nabri, Director General, Sudanexpo — Sudan Exhibition and Fairs Corporation. Telex: 22407 EXPO SD, Khartoum. ★*

## Team Canada a winner in automotive races

Frankfurt — The wheels have barely ground to a halt at a recently held top automotive show but 'team Canada' has already been declared a winner.

AUTOMECHANIKA 86 attracted close to 2,000 exhibitors from 37 countries in five large halls — up 15 per cent from 1984 — including 15 Canadian companies.

Exhibitors at the show — mostly engaged in the aftermarket industry — also included original equipment manufacturers, national trade associations and automotive industry

associations from around the world.

Held every two years, the International Trade Fair for Motorcar Workshops and Service Station Equipment, Automotive Spare Parts and Accessories was visited by more than 140,000 people, mostly buyers representing both major companies as well as small operations.

In addition to netting close to \$800,000 worth of sales on site, the 15 Canadian exhibitors expected to cash in on another \$8 million over the next 12 months, as well

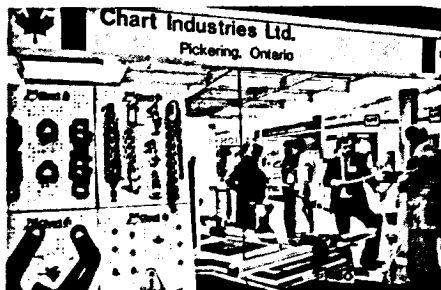
as appointing 89 agents and distributors.

As an indication of the popularity of the Canadian products on display, DRIE industry sector specialists at the Canadian booth fielded hundreds of serious inquiries including general information on this country's automotive industry, sourcing of products, joint venture undertakings and opportunities for investment.

Discussions were also held with several equivalent German original equipment manufacturers and aftermarket automotive associations.

Billed as one of the world's most popular automotive shows, it is a must event, according to trade officials, for Canadian manufacturers looking for market intelligence — product acceptance, sales potential, sizing up competition or finding agents and distributors — in the European market.

For more information on similar shows in Europe, call Lillian Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), tel: (613) 996-3607; or call Info Export.



Shrader Canada Limited of Mississauga, Ont. and Chart Industries Ltd. of Pickering, Ont. were popular attractions at Automechanika 86 in Frankfurt.

# Education calendar for exporters

## Eastern Canada

### November 20

Trading with Japan - Luncheon Meeting—World Trade Centre—Halifax. The Executive Director of the Japan External Trade Organization will discuss the many aspects of trading with Japan, particularly as they apply to Atlantic Canada. Halifax, World Trade and Convention Centre. 12:00-2:00 p.m. Contact: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

### December 2

Fundamentals of Foreign Exchange—World Trade Centre—Halifax. A one-day seminar where speakers from the business and financial communities will clarify the many complexities surrounding this subject. Halifax, World Trade and Convention Centre. Contact: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

### December 11

Implications of Different World Scenarios for Atlantic Canada - Luncheon Address—World Trade Centre—Halifax. Halifax, World Trade and Convention Centre. 12:00-2:00 p.m. Contact: Christopher Thornley, (902) 428-7233.

## Central Canada

### November 6

International Trade Breakfast: Italy—Montreal Board of Trade. Montreal, Montreal Board of Trade Council Chambers. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### November 13

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Toronto, Howard Johnson Airport Hotel (Rexdale). 12:30-5:00 p.m. \$35 including lunch. Contact: Marvin Hough, (416) 364-0135.

### December 1

International Trade Breakfast: India—Montreal Board of Trade. Montreal, Montreal Board of Trade Council Chambers. 8:00-9:30 a.m. \$25. Contact: (514) 878-4651.

### December 2

Chinese Investment in Canadian Real Estate—Asia Pacific Business Institute/Executive Programmes, University of British Columbia. A day-long seminar designed to help members of the real estate industry and related professional services tap into this rapidly expanding multi-billion-dollar market. Toronto, Royal York Hotel. \$225. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

### December 3

Latin America and the Caribbean: Economic Outlook and Trade and Investment Opportunities for Canadian Business—The Canadian Chamber of Commerce/External Affairs. This one-day seminar will examine



### The Conference Board of Canada

The Export Education Calendar, a listing of applied programs and seminars of interest to the export practitioner, is compiled quarterly as a public service by the International Business Research Centre of The Conference Board of Canada. Information on the events is provided by the sponsoring organizations. Calendar events are subject to change by those sponsors.

Canadian trade and investment opportunities in Latin America and the Caribbean in the context of the region's current economic situation and long-term outlook. Topics to be covered include alternative strategies for doing business in the region, sectoral export and investment opportunities, and trade financing. Toronto. \$95. Contact: Paul Quinney or Peter Egedy, (613) 238-4000.

### December 8

China Business Seminar—External Affairs/Canada-China Trade Council. A one-day seminar designed to inform participants of significant developments in Canada-China trade with special focus on opportunities in China for Canadian industrial sectors, including manufacturing, energy and resource processing. The seminar will feature speakers from both the public and private sectors, including many from Chinese organizations. Toronto, Sheraton Centre. Contact: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### December 9

China Business Seminar—External Affairs/Canada-China Trade Council. Montreal, Queen Elizabeth Hotel. Contact: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### December 10

Patent Protection: Should You Leave Home Without It?—Canadian Manufacturers' Association. As the degree of protection afforded intellectual property varies around the world, this seminar examines what exporters can do to protect their interests and the areas where problems might arise. Toronto, Metro Toronto Convention Centre. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### December 10-11

Barter and Countertrade: Marketing Tool for Global Trade—Financial Post Conferences. Designed for Canadian exporters looking past their traditional markets in North America and Europe—countertrade as a sales tool used to develop greater market diversity and new organizational opportunities. Toronto, Sheraton Centre. \$595. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

### December (T.B.A.)

Consultations with Canadian Government Representatives on Programs for India—Canada-India Business Council. Ottawa. Contact: Ilan Kapoor, (613) 238-4000.

### January 12-13

Importing and the Customs Process—Seneca College of Applied Arts and Technology. A two-day workshop focusing on cost reduction opportunities for companies that import, including detailed discussion of ways to maximize drawback potentials. North York, Seneca College Conference and Seminar Centre. \$450. Contact: (416) 665-9730.

### January 15-16

Understanding the Customs Process in Detail—Seneca College of Applied Arts and Technology. A two-day, advanced level workshop focusing on problem resolution techniques. North York, Seneca College Conference and Seminar Centre. \$500. Enrolment limited to 20 persons. Contact: (416) 665-9730.

### January 18-20

Ottawa: The Shifting Scene—Canadian Manufacturers' Association. The program examines the changes that have been taking place in assistance programs for exporters and how companies can make these programs work for them. Ottawa, Westin Hotel. Contact: CMA Export Forum, (416) 363-7261.

### January 20-February 17

Introduction to Canadian Customs—Humber College of Applied Arts and Technology. This course is designed to give participants a working knowledge of Canadian Customs, including the documents for imported and exported goods, special duties and record-keeping. Rexdale, Humber College North Campus. Tuesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$46. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### January 21-March 25

Aspects of Trade: Imports and Exports—Humber College of Applied Arts and Technology. A course that deals with the practical aspects of international trade. Special attention will be given to buying and selling terms and modes of transportation. Also included will be import and export procedures, requirements and documentation. Rexdale, Humber College North Campus. Wednesday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$195. Contact: Carrie Andrews, (416) 675-3111, ext. 4271.

### January 22-February 26

Exporting and International Business—Humber College of Applied Arts and Technology. Participants will receive a detailed "how to" orientation on exporting, as well as a general overview on international business. Forms of exporting, risks, making contact with foreign buyers, countertrade and new trends will be discussed. Rexdale, Humber College North Campus. Thursday evenings, 7:00-10:00 p.m. \$46. Contact: Julie Klinger, (416) 675-3111, ext. 4418.

### January 29

International Business Outlook 1987—The Conference Board of Canada. This one-day conference focuses on the recent trends

and future prospects for Canadian exporters and importers. It will also provide business executives with up-to-date information and analysis of important issues facing Canadian business in 1987, including international financial markets, trade negotiations, tax reform and Japanese investment. Toronto, Westin Hotel. Contact: Maureen Cooper, (613) 526-3280, ext. 240.

## Western Canada

### November 4

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. A seminar featuring discussion of economic conditions and factors affecting export trade to certain international markets. Winnipeg, Delta Winnipeg. 12:00-3:30 p.m. \$25 including lunch. Contact: Ulla Bleckmann, (403) 294-0928.

### November 5

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. Calgary, Westin Hotel. 12:00-3:30 p.m. \$25 including lunch. Contact: Ulla Bleckmann, (403) 294-0928.

### November 5

Exporting Your Product Seminar—Federal Business Development Bank. This full-day seminar, developed in collaboration with the Canadian Export Association, covers the basics of exporting. Vancouver, Pan Pacific Vancouver Hotel. Contact: (604) 666-7858.

### November 6

"Let's Talk Risk" Workshop—Export Development Corporation. Vancouver, Hyatt Regency. \$25 including lunch. Contact: Hedy Vazzaz, (604) 688-8658.

### November 8

Import/Export: The International Dealer—University of British Columbia Centre for Continuing Education. In this one-day workshop, experienced resource persons will examine the implications of establishing contact in a foreign country, letters of credit and alternative ways of doing business, insurance concerns, customs procedures, carrier alternatives, costing, delivery and claims. Vancouver, University of British Columbia. \$80 including lunch. Contact: Janet Fraser, (604) 222-5276/5240.

### November 19-21

Marketing Technology for Profit—University of Saskatchewan/City of Saskatoon. A conference dedicated to the advancement of marketing skills in new technology companies. Participants will include national and international speakers from technology companies, as well as leading academics. Saskatoon, Centennial Auditorium. \$250. Contact: (306) 934-1427.

### November 20

The Effects of Free Trade on Saskatchewan Agriculture—Saskatoon Board of Trade/Saskatoon Prairieland Exhibition Association. Open panel discussion on free trade and its effect on the Saskatchewan \$4 billion mega-project—agriculture. Saskatoon, Saskatoon Prairieland Exhibition Building. 1:00-3:00 p.m. \$2. Contact: Bob Youngs, (306) 931-7149.

### November 20

Trade and Development Prospects in Eastern and Central Africa—University of Calgary/Carleton University/Calgary Chamber of Commerce. This half-day seminar is designed to give an update on development projects and business opportunities in the region. Calgary, Sandman Hotel. 8:30 a.m.-1:30 p.m. \$40. Contact: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

### November 20

The Export Specialist: A Career Option—University of British Columbia Centre for Continuing Education. Pros and cons of a career in exporting will be discussed. Topics will include start-up and process, marketing strategies, training opportunities, selling, financial aspects, the current export climate, cultural factors and life-style considerations. Vancouver, University of British Columbia. 7:00-10:00 p.m. \$40. Contact: Janet Fraser, (604) 222-5272/5240.

### November 20-21

Asia Pacific Business Outlook—Executive Programmes, University of British Columbia. Business and government representatives from Japan, Korea, the People's Republic of China, Singapore and Hong Kong will speak on matters of economic growth, business outlook, financial arrangements, and government policy with respect to international business. Vancouver, Hyatt Regency. \$495. Contact: Elly Driessen, (604) 224-8400.

### November 24

Marketing Computer Software in the Far East—Software Industry Developers Association/DRIE. Victoria. \$15. Contact: Keith Thomlinson, (604) 384-2432.

### November 25

Marketing Computer Software in the Far East—Software Industry Developers Association/DRIE. Vancouver. \$15. Contact: Tom O'Flaherty, (604) 294-2394.

### November 25-26

International Financial Centres: Canada's Bridge for World Trade—Financial Post Conferences/Government of British Columbia. Defining what the creation of these centres in Vancouver and Montreal will mean for Canadian business, the positive implications and the risks. Vancouver, Pan Pacific Vancouver Hotel. \$395. Contact: Paula Gould, (416) 596-5681.

### November (T.B.A.)

Exporting Agriculture, Food and Fish Products to Japan—DRIE/Agriculture Canada. Vancouver. Contact: Rod Johnson, (604) 661-2267.

### December 11

China Business Seminar—External Affairs/Canada-China Trade Council. A one-day

seminar designed to inform participants of significant developments in Canada-China trade with special focus on opportunities in China for Canadian industrial sectors, including manufacturing, energy and resource processing. The seminar will feature speakers from both the public and private sectors, including many from Chinese organizations. Calgary, Palliser Hotel. Contact: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### December 12

China Business Seminar—External Affairs/Canada-China Trade Council. Vancouver, Hotel Vancouver. Contact: Deborah Hancock, (416) 364-8321.

### January 14

Hiring an Agent for the Pacific Rim Markets—Asia Pacific Business Institute. Choosing the wrong agent overseas can be time-consuming, frustrating, and very expensive. In this day-long roundtable, various-sized companies will compare notes on some of the problems—and successes—that they have had over the years. Vancouver, Meridien Hotel. \$145. Contact: Elizabeth Jefferson, (604) 684-1323.

### January 22

First Alberta International Business Conference - Going International: Now or Never—University of Calgary/Calgary Chamber of Commerce/Calgary Export Club/Canadian Export Association. The purpose of this one-day conference is to provide an intensive executive update and briefing on international business issues that have a direct impact on Alberta businesses. Calgary, Palliser Hotel. \$195. Contact: Patricia O'Connell, (403) 220-7735.

## Outside Canada

### November 13

World Bank Briefing Sessions—World Bank, Information and Public Affairs Department. At these sessions, World Bank representatives discuss how to access information at the Bank, how to bid, procurement policies and its financing mechanisms. World Bank H.Q., Washington, D.C. Contact: Candace Brice, (202) 477-5322. Another World Bank briefing session is scheduled for December 11.

### January 4-7

International Marketing Strategies: West Asia—American Marketing Association/Institute of Marketing Management/Ministry of External Affairs, Government of India. The program will consist of structured sessions and special workshops. Delhi, India. Contact: Registrar, 1987 International Marketing Conference, (312) 648-0536.

---

*If you or your organization are planning an export-oriented educational event for your business community or for a larger public, and would like to have the event recorded in the Export Education Calendar, please contact the International Business Research Centre before Dec. 31, 1986, at: The Conference Board of Canada, 255 Smyth Rd., Ottawa, Ont. K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280. Telex: 053-3043.*

---

Trade Update

# Patience paves way to wealthy profit

Continued from page 1

plants, transportation equipment, nickel refineries and possibly in the geological and metallurgical fields. However, this is a most difficult market where penetration by Canadian companies is low and prospects appear modest.

- **Bulgaria:** Country is beginning to integrate more with other Eastern European nations. Last year, Canada's exports were valued at \$28 million. Its 1986 plan calls for about two-thirds of total investment to be directed

towards machinery, equipment and technical assembly work, and roughly 20 per cent towards new construction. Opportunities also exist in electronics and communications; petroleum; machine equipment and tools; food processing and packaging equipment; building material technology; mining equipment; and waste recycling technology and equipment. Restrictions on hard currency imports are in place.

- **Czechoslovakia:** One of the most credit-worthy and debt-free countries in Eastern Europe, importing \$21.5 million worth of Canadian goods and services last year. Cautious about dealing with the west, but opportunities in the electronics, communications, pulp and paper, pipeline services, and energy-related industries are worth exploring. The Export Development Corporation (EDC) has a \$20 million (U.S.) line of credit established for sales of Canadian goods and services to this country.

- **German Democratic Republic:** Canadian exports last year to this country totalled \$105.9 million (of which \$94 million was barley and wheat). Opportunities exist in chemicals, metallurgy, and pulp and paper industry upgrading. There is also a market for Canadian firms with expertise in sophisticated and energy-efficient technology for machine building and light industry. EDC has increased to \$25 million an existing line of credit to encourage the purchase of Canadian products. Trade fairs a great way to break into market.

- **Hungary:** Anxious to spend money on imports to improve its industrial base, Hungary last year imported \$15.8 million in Canadian goods. Good market for machinery, equipment and technology to improve this base, and for engineering products, pharmaceuticals and pesticides. EDC has renewed a \$10 million line of credit and several major

World Bank-funded projects which are underway have already led to contracts for Canadian exporters.

- **Poland:** Despite economic difficulties and heavy foreign debt, Poland is a major importer of western goods — \$35 million from Canada last year. Among East Bloc countries in 1985, Polish hard currency imports of \$4.3 billion ranked second only to USSR western imports. Modernization of infrastructure is best market bet. One advantage of the Polish system (as well as in dealing with Hungary) — exporters gain direct access to end-users.

- **Romania:** Imported \$39 million in Canadian goods last year. Though curtailing imports, has good relations with Canada because of Candu construction loans. EDC has a \$10 million line of credit for Canadian firms contemplating sales outside the nuclear sector. Countertrade requirements are normally part of export transactions.

- **Soviet Union:** The most important potential East European market for Canadian exporters, last year importing \$1.6 billion from this country. Promising areas for Canadian participation: energy (gas pipeline construction, oil and gas exploration and development); agriculture (technology, dry land farming, cattle breeding and distribution systems); and forestry. Wheat, of course, is the big seller.

Further information on Canada-East European trade is available from External Affairs' USSR and Eastern Europe Trade Development Division (RBT) at (613) 996-2858; or from offices of the Export Development Corp. In Ottawa call (613) 598-2500. ★

## Trade procurement

Continued from page 1



The first two days of the conference are closed working sessions but, in the following two days, delegates from UN procurement agencies

worldwide will meet with Canadian industry representatives.

Canadian firms wishing to participate or to obtain more detailed information on the conference, which will be held at the Ottawa Congress Centre, 55 Colonel By Drive in Ottawa, should contact — preferably before Nov. 14, 1986 — Sherri Lillico, Business Development Officer, Canadian Commercial Corporation, 50 O'Connor St., 11th Floor, Metropolitan Life Building, Ottawa K1A 0S6. Tel: (613) 995-0560. ★

## Trading houses

Companies anxious to export have an opportunity to join the experts in this field by participating in seminars being held this month in centres in central and western Canada.

The seminars are on trading houses — often regarded as "one of the best kept secrets" in Canada — and the services they provide to exporters and would-be exporters.

And services they do provide. To let the secret out of the bag, the fact is trading houses account for 40 per cent of Canada's overseas exports and contribute more than \$11 billion to Canada's total exports.

Sponsored by the Canadian Export Association and the Council of Canadian Trading Houses, the seminar dates and locations are: Nov. 17, Vancouver; Nov. 18, Edmonton; Nov. 20, Saskatoon; Nov. 21, Winnipeg.

Seminar fees are \$60 for members; \$70 for non-members, with cheques payable to the Canadian Export Association.

To register, contact Miss Marcelle Lapointe, Canadian Export Association, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. ★

## Technology TIPS

Canadian technology firms anxious to improve the competitiveness of their products, processes or services in domestic and international markets have the opportunity to discuss their specific needs with Technology Inflow Program (TIP) officers posted in Canadian consulates and embassies throughout the world. TIP officers, in pre-arranged half-hour interviews, will be available at the following locations and dates: Nov. 19, Ottawa; Nov. 20, Montreal; Nov. 21, Toronto; Nov. 24, Charlottetown, Moncton, Winnipeg and Calgary; Nov. 25, St. John's, Halifax, Saskatoon, and Vancouver. To arrange an interview, contact the Technology Inflow Program, Department of External Affairs, Ottawa at (613) 995-7677. ★

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).

Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114.

Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.

Info Export: 1-800-267-8376.

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
C16  
V.4 #18  
DOCS c.1

# CanadaExport



External Affairs / Affaires extérieures  
Canada / Canada

VOL. 4, NO. 18

NOVEMBER 17, 1986

## Pacific Rim penetration focus of forum

Just about everything a Canadian exporter would want to know to successfully penetrate the lucrative and growing markets of the Pacific Rim will be provided first-hand at the upcoming Fifth Pacific Rim Opportunities Conference (PROC V) slated for March 9-11 in Vancouver, B.C.

Organizers say the forum, stressing "strategies for success," will bring together

trade and investment experts for discussions that will focus on "innovative approaches" that exporters have adopted to penetrate "some of the most challenging and, ultimately, rewarding, markets in the world." Rewards last year totalled \$11 billion in Canadian exports.

They also say that PROC V will include a pre-conference Pacific Rim Overview that

will be an up-date on economic developments in the 15 markets that constitute the region.

Perhaps even more important to exporters and would-be exporters, and planned as an extension to the conference, are two days of scheduled interviews with the Department of External Affairs' trade com-

Turn to page 6 — Selling

### Canada-Italy

## Top talks table trade ties

More than Italian pasta and Canadian salmon were on the table last month at Toronto's Canadian-Italian Trade Symposium.

That's where Minister for International Trade Pat Carney and her counterpart, Italian Foreign Trade Minister Rino Formica, met during the latter's one-week visit to Canada — a trip that also included meetings in Montreal and Vancouver.

Topping the varied business menu, which was similar to that served on Formica's other Canadian stops, were, according to External Affairs officials, discussions focusing on "the substantial potential for increased trade promotion and industrial cooperation" between the two trading partners.

Designed to "open a new era of economic relations between Canada and Italy in industrial cooperation, transfer of tech-



**More than smiles traded** — Minister for International Trade Pat Carney and Italian Foreign Trade Minister Rino Formica, privately discussed trade issues prior to both addressing the Canadian-Italian Trade Symposium held last month in Toronto. Trade enhancement was the order of the day.

nology and joint ventures," the visit by Formica — who headed a delegation of senior Italian business and media repre-

Turn to page 3 — Menu

## Business a bonus in sunny Jamaica

"... Come back to Jamaica. . ."

That's what many winter-weary Canadians dream about — or do — this time of year.

Many of these fortunate "snow geese" are business persons who, like other vacationers, pay a hefty penny for their one- or two-week spot in the sun.

Wouldn't it make good "business" sense to enjoy Jamaica's sun, sea and sand — while having this relaxation paid for by profits from a business deal you contracted while on "vacation"?

That enriching possibility is not so far-fetched, according to trade officials at the Canadian High Commission in Kingston, the capital of Jamaica. . .

Enough building castles in the sand. Here's the scoop:

A market for Canadian products and services exists in Jamaica. Mind you, the commercial contracts the country awards tend to be small — generally less than \$100,000 — but they are there.

The problem, which is short-changing Canadians of potential exports, say trade

Turn to page 3 — Sales

## Commuter car sale right on track

It's being described as a sales first — and one that is likely to put a Canadian company right on track for increased sales

to the United States.

That's what spokesmen for Lavalin Inc. and its newly acquired Urban Transportation Development Corp. (UTDC) are saying about the transport firm's contract to supply commuter rail cars to the Florida Department of Transportation.

Under the recently signed contract, 18 Canadian-designed and built double-decked (Bi-level) commuter rail cars will be provided to operate on 60 miles of rail line in the Dade, Broward and Palm Beach

Turn to page 6 — Canadian

## An apple-a-day . . .

If there is truth to the adage "an apple a day keeps the doctor away," then there were a lot of healthy people in the world last year. That's when Canada sold \$29.5 million worth of fresh apples and another \$2.5 million in juice and apple sauce to clients in more than 30 countries.

### INSIDE:

- Some appetizing sales opportunities await Canadian exporters at a food show in London, U.K. . . . . 4
- Check out Marketplace for sales leads around the world . . . . . 2
- Good guy Image to help boost Canadian sales in Saudi Arabia . . . 3
- Here's a show designed to give medical sales a shot in the arm . . . 5



## Trade Opportunities

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

**Good sales prospects from around the world**

**Brazil** — Several Brazilian companies are seeking partners for joint ventures, investment capital and technology transfers, according to bulletins from the Embassy of Brazil. One company, which has the labor force and capital, is seeking new technology and ideas for the manufacture of natural terra cotta kitchen and household articles; another company, engaged in the manufacture of electronic automating equipment, particularly in the pulp and cardboard packaging area, seeks investment in capital and equipment; while a third firm, in the graphics field, seeks financing for expansion and machine development; and a mining equipment company seeks technological know-how for a variety of projects. Details are available from Guilherme Arroio, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert St., Suite 900, Ottawa K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Egypt** — Experienced companies are invited by Egypt's Nuclear Materials Corporation to prequalify for a technical and economic feasibility study for the construction of a production line to extract uranium in the form of yellow cake from phosphoric acid. The phosphoric acid is produced by the wet process. Annual production capacity as phosphorous pentoxide is 60,000 tons. This is to be raised to 120,000 tons under Egypt's 1987-92 five-year plan. Companies interested in prequalifying may purchase prequalification documents, at cost of 150 Egyptian pounds, from The Director General for Financial and Administrative Affairs, Nuclear Materials Corp., Maadi-Qattamiya Road, Box 530, Maadi, Cairo, Egypt. Complete details are available from the Canadian Embassy, Cairo. Telex: (Destination code 91) 92677. Answerback (CANCAR UN).

**Greece** — The Hellenic Civil Aviation Authority has announced a tender for the supply of one central unit of flight information display systems (CRT). Closing date for receipt of bids is Nov. 25. Post can forward documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — A tender for the supply of 45,000 spacers and 9,000 sets of stockbridge-type dampers has been announced by the Hellenic Public Power Corporation. Closing date for receipt of bids is Nov. 24. Post can messenger documents, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Hungary** — A World Bank-financed tender is expected to be announced by the end of the year by the Hungarian PTT which plans to develop its telecommunications sector during the period 1987 to 1991. The project will involve the supply of the following

components: transmission, PCM equipment, microwave links and equipment; transmultiplexers, fibre optic lines, systems for coaxial cables; cables for local and rural networks; operational maintenance centre; telex, data and videotex equipment; instruments for cable and transmission measurements; batteries; and technical assistance. Companies interested in bidding have to apply to the headquarters of the PTT or to Elektroimpex. For complete details, best first to contact S.B. Gyonyor, Commercial Officer, Canadian Embassy, Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDAH).

**Kenya** — The Government of Kenya, as part of its second Health and Population project, has announced a tender for the supply of three mobile health units for use in remote districts. The project is being financed by the International Development Association (IDA) and several external donor agencies. Procurement of the units is in accordance with the Government of Kenya's procure-

**Marketplace**

ment procedures and the guidelines for procurement under World Bank loans and IDA credits. Tender documents, at cost of U.S. \$31 and accompanied by a one per cent bid bond of the total bid, may be obtained from the Procurement Officer, Integrated Rural Health and Family Planning Project, Ministry of Health, Room 505 Afya House, Box 30016, Nairobi, Kenya. Closing date for receipt of bids is Dec. 15. Suggest interested companies seeking complete details contact the Canadian High Commission in Nairobi. Telex: (Destination code 987) 22198. Answerback: (22198 DOMCAN).

**Sweden** — Contracts for high-performance technical work stations, primarily for use in universities and government administration branches, are to be called by the Swedish Agency for Administrative Development (Statskontoret). Vendors interested in tendering should submit their capabilities, in writing, by Nov. 23 (tenders will be delivered Dec. 15 at latest) to Statskontoret, Upphandlingsenheten, Box 34107, S-100, 26 Stockholm, Sweden. Assistance may also be provided by the Canadian Embassy. Telex: (Destination code 54) 10687. Answerback: (10687 DOMCAN S).

**Sweden** — Companies interested in supplying the National Swedish Police Board with an automatic fingerprint identification system should apply in writing, by Dec. 5, though closing date for receipt of bids is Jan. 19. Applications should be made to Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm.

Because of late receipt of notice and because invitations will not exceed five, interested parties might request more immediate assistance through the Canadian Embassy in Stockholm.

**Turkey** — Company here has indicated interest in importing kraft, tissue paper, pulpwood and timber (beech, pine and fir). Interested Canadian exporters may contact the company directly: Mr. Kemal Suzer, President, Ikiler Ticaret Sanayi Ve Pazarlama A.S., Izmir, Turkey. Telex: 33110 ZLER-TR.

**Turkey** — A tender with a closing date of Dec. 1 has been announced by Turkish Pulp and Paper Industries for the supply of 5,000 tons of long-fibred, semi-bleached sulphate pulp. Bid documents are available free of charge and can be forwarded by the post to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — A tender for the supply of laser units has been announced by the Hacettepe University. Required are one CO<sub>2</sub> continuous wave surgery laser, primarily for neuro and dermatology surgery, and two 85 watt peak ND-YAG lasers, one for brain surgery and the other for general surgery. Closing date for receipt of bids is Nov. 25 and a bid bond of three per cent is required. Post can forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Requirement for 60,000 cubic metres of Canadian pine logs is so urgent, a major importing company here, Guney Pazarlama, says it is willing to fly to Canada for negotiations with potential exporters. The logs, to be a minimum 3.5 metres, will be used to produce construction and joinery grade timber. In addition to the need for first and third class quality logs, the company also wants to know the optimum log size per order as far as freight cost is concerned. Interested Canadian companies may contact the importer directly by telexing Sahin Comoglu, Guney Pazarlama (tlx 67367 TUEX TR) or by going through the Canadian Embassy in Ankara.

**Turkey** — A major Turkish trading house, which also owns sawmill facilities and manufactures pencils, is interested in importing logs from Canada. Species required are pine, fir, spruce, beech, cedar, linden and alder. The logs will be used to make pencils and for the production of timber. Interested Canadian companies should contact Mr. Ziya Gunay, Anadolu Export A.S., Ankara Bolge Md., Selanik Caddesi 44/1., Kizilay, Ankara. Telex: 42242. Copies of correspondence should also be forwarded to the Canadian Embassy in Ankara. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR). ★

## Trading News

### China door-opener

Canadian companies interested in pursuing trade opportunities with the People's Republic of China and other countries may get off on the right foot by contacting Bricanada International Ltd. of Toronto. The international trade and investment company is seeking Canadian manufacturers interested in joint venture manufacturing, technology transfer, compensation trade, and import/export. The company, with an 'open-door' approach to trade and commerce, is also involved in marketing assistance in Hong Kong, Britain, the United States and the Middle East. Details are available from Joseph Robert Johnston, Chairman and CEO, Bricanada International Ltd., Suite 1801, 1 Yonge St., Toronto M5E 1E5. Tel: (416) 362-8783.

### Canada-U.S. standards

An agreement that could facilitate trade between Canada and the United States has been signed by the Canadian Standards Association (CSA) and Underwriters Laboratories Inc. (UL) of Northbrook, Illinois. The agreement involves co-operation in the development of harmonized standards for the North American market and, where practical, harmonization with international standards. In the areas of certification programs, testing and inspection, say officials, the long-range goal is for both CSA and UL to accept each other's test results in cases where the standards are identical for both organizations. Where they are not identical, they will work towards the recognition of test results conducted by each organization in accordance with the other's standards.

## Menu for markets proves palatable

Continued from page 1

representatives — was more than a forum of food for thought.

In fact, some very meaty issues — the majority of which should benefit Canadian entrepreneurs — were savoured by both countries.

"The ministers," say trade officials, "concluded that the Italian mission had contributed significantly to establishing a solid base for industrial cooperation and joint ventures, especially in the fields of transportation equipment, aerospace, electronics, plastics, chemicals, oil and gas equipment, and high fashion clothing."

Indeed, the entire mission really was not a meal to be taken lightly — especially when it's realized that, in 1985, Canadian exports to this Mediterranean market totalled some \$525 million. During the same period, statistics show, Canadians imported from Italy goods and services valued at \$1.3 billion — clearly a trade surplus in Italy's favor.

"In essence," Minister Carney stated at the Toronto Symposium, "you sell twice as much to us as we do to you. We must expand our trade in primary products while simultaneously moving upstream into value-added

## Good guy image opens Saudi doors

Canadians, on the whole, have a "good guy" image in Saudi Arabia and they should be capitalizing on it to increase their sales to that country, says Douglas Valentine, Canada's Ambassador to Saudi Arabia.

That was the message Valentine hammered home in a speech recently at a meeting of the Vancouver, B.C. Chapter of the Canadian Export Association.

Valentine noted there are "excellent business opportunities" in that country and that Canadian exporters could take advantage of them by better advertising of their goods and services.

There is a "strong market" in Saudi Arabia, Valentine said, for food and consumer goods to satisfy the sophisticated tastes acquired by the Arabs during the oil boom years. As well, as a result of the Chernobyl incident in the Soviet Union, the Saudis banned all food imports from Europe. Now they are seeking alternate sources of supply.

Other export opportunities, according to Valentine, are in autoparts and repair services, and in high technology industries. The latter would assist Saudi Arabia in its search for labor-saving technology to help alleviate the country's over-employment problem.

Trade officials at External Affairs, following up on Valentine's comments, also add that, since Saudi Arabia now has completed most of its major capital projects and has the infrastructure firmly in place, new challenges and opportunities for Canadian companies are being presented in the operations and maintenance fields.

These, say trade officials, are sectors the Canadian government has identified as among its major priorities in Saudi Arabia.

While Canada's image in Saudi Arabia is a

goods and services."

Carney cited, as well, examples of Canadian-Italian success stories, noting that the Italian firm, Pirelli Cables' Canada, established in this country in 1952, now has plants across Canada, including one in Surrey, B.C. which Minister Formica visited.

On the other hand, there is the Canadian firm, GEAC, which is currently computerizing the extensive libraries of the Vatican. As well, said Carney, through joint ventures in third countries, "Italians and Canadians together have won contracts to build thermal power plants in China and Egypt."

Although numerous opportunities exist for increased trade, there is still, Carney intimated, much room for improvement.

"While governments can lay the groundwork," said Carney, "most of the follow-up must be undertaken by the private sector. We look to the private sector to lead us to a revitalized, substantive commercial relationship."

More information on how the private sector can realize this goal or on trade opportunities that exist with Italy is available from External Affairs' Western Europe Trade Development Division (RWT) at (613) 995-9403. ★

good one, said Valentine, this country's low profile there is one of the major reasons for its relatively low volume of business with the Saudis. Last year, for instance, Canadian exports to Saudi Arabia totalled approximately \$231 million.

This was mostly in the form of barley, automobiles, lumber and electronics — but, as Valentine said, there are other Saudi import needs that can be met by Canadians.

Valentine also added that, while high freight costs and the generally small size of Canadian firms could be offsetting, these factors should challenge — rather than discourage — increased trade between the two countries.

Further information on Canada-Saudi trade and possible export opportunities is available from External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT) at (613) 993-7043; or call Info Export. ★

## Sales can shine in vacation sun

Continued from page 1

officials in the field, is two-fold:

- Because of the limited size of most contracts, local importers tend to buy from long-established suppliers — or they hop a plane for the one-and-a-half-hour flight to Miami to purchase their requirements from wholesalers/distributors in southern Florida; and
- Because of the limited returns, Canadian companies attempting to enter the Jamaican market — through the rarely successful letter or telex — are unwilling to incur the expenses of a business flight to Jamaica.

What the Canadian High Commission in Jamaica notes is that, annually, 80,000 Canadian tourists visit Jamaica. A vast number, assuredly, are business persons or company representatives on their "time off."

The suggestion of the High Commission is that, to take advantage of the export opportunities Jamaica offers, Canadian entrepreneurs on a Jamaica vacation should stay an extra day or two to explore the business services the High Commission offers.

Quite simply, before setting off on your winter "vacation," during which you would like to mix business with pleasure, phone or write the trade commissioner in Kingston. He or she will then determine if there is a market for your products or services. If the answer is yes, stay a few days extra to explore the opportunities — which also could lead to other markets in the Caribbean.

As the High Commission says: "You could end up paying for your vacation from the profit on your first sale."

Canadian companies interested in pursuing this wintry way into sunny sales should contact the Canadian High Commission, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaica, W.I. Telex: (Destination code 291) 2130. Answerback: (2130 BEAVER JA).

Assistance may also be provided through External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT) at (613) 996-3877. ★

## Trade Fairs

# Food, drink show appetizing to exporters

London — With an appetite for an even greater share of world food exports, Canada will return in full force to U.K.'s capital city Feb. 1-5.

That's when the 5th International Food and Drink Exhibition (IFE) will be held in London's Olympia exhibition complex.

Growing by leaps and bounds since its inception seven years ago, the show — it is held every two years — is expected to surpass the record 40,000 visitor attendance figures registered in 1985.

Last year's event attracted some 1,200 exhibitors from 42 countries — including 21 Canadian companies — making it one of the major food and drink shows in the world after Germany's ANUGA and France's SIAL.

Canada's products on display, originating from eight provinces, were highly popular with showgoers, netting this country's participants excellent results worth close to \$1.5 million in on-site sales, with another \$14 million expected in follow-up orders.

In addition to local purchase orders, a large percentage of Canadian sales and prospects were made with companies from other European countries and from as far away as the Middle East, the Caribbean, Taiwan and Australia.

Another sign of the popularity of Canadian products at the show were the close to 800



The 5th International  
Food & Drink Exhibition  
1-5 February 1987  
London Olympia

inquiries received, with 59 agents or distributors expected to be signed up.

Categories to be exhibited at the show include bakery products, dairy and milk products, dehydrated, diabetic and dietetic foods, fats, and oils, fish and fish products and meat and poultry.

Other products on display will range from delicatessen and fine foods to rice, pasta, cereals, grains, spices and condiments, sugar, chocolates and confectionery as well as beverages, both alcoholic and non-alcoholic.

IFE — according to trade officials — will offer an excellent opportunity to penetrate the expanding market for food and drink in the U.K., as well as to reach the London-based buyers who supply other regional and international markets in Europe, the Middle East and Africa.

For more information on the show, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RCTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★



Crysta-Mix Canada Ltd. of Mississauga, Ont. was a popular attraction at IFE 85 in London.

## Canada weighs anchor for boat show

New Orleans — If commercial sailing is your trade, then Louisiana is the place.

That's where the 9th International Work

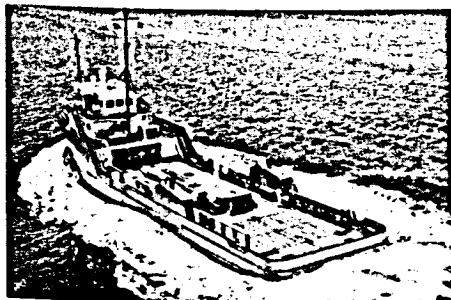
**THE 1987  
INTERNATIONAL  
WORK  
BOAT  
SHOW  
AND COMMERCIAL BOATING  
AND FISHING SEMINARS**

Boat Show will be held in New Orleans' Louisiana Superdome, Jan. 15-17.

A showcase for equipment, products and services in the commercial boating industry, the show attracts manufacturers of

electronic, navigation and communications equipment, all above and below deck equipment, accessories and services.

This year's show, with Canada's second national participation, is expected to net this



Full steam ahead to New Orleans' Work Boat Show in Louisiana.

country's 11 participants more than \$28 million in sales over the year.

Some 12,000 trade visitors and buyers from all over the world are expected to attend next year's event, including work boat and fishing vessel operators, engine, electronics, marine supply dealers and distributors, boat building and repair yard and offshore suppliers, naval

*'Participation in the show is designed to show a dynamic Canadian industry.'*

architects, midstream fueling and manufacturers representatives.

Participation in the show is designed to maintain and develop the customer base for Canadian manufacturers in the U.S. by showing a dynamic Canadian industry with capabilities in product planning and production.

The New Orleans area, with a heavy concentration of work boat activity and technology in both inland waterways and offshore service sectors as well as commercial fishing, is an ideal location for a show of this nature.

For more information on the show or details on how to participate, contact S. Gawreletz at External Affairs' United States Trade Development and Investment Division (UTW), tel: (613) 991-9479; or call Info Export. ★

## Catch of the day

New York — Some 22 Canadian fish processors brought their catch to New York last month in what's been called a highly successful foray into that huge market.

And although it's still too early to talk about sales figures, the Canadian companies — coming from New Brunswick, Nova Scotia, Newfoundland and Quebec — were all pleased with the enthusiastic response from the more than 150 U.S. buyers, brokers and wholesalers attending the one-day event.

Canadian delicacies on display included both new products — seafood rolls with shrimp, convenience packs and hot samples such as cod au gratin — as well as traditional ones — smoked herring, mackerel and canned lobster.

Organized by, and at the Canadian Consulate General in New York, the event offered the Canadian participants an excellent introduction into the lucrative New York area market.

For more information on similar shows or trade opportunities in the U.S., contact R. Steinbock at External Affairs' Fisheries and Fish Products Division (TAF), tel: (613) 996-3558; or call Info Export. ★



Want a taste? — Bob Wilton, Eastern Ocean Products of Lewisporte, Nfld., attracted many 'customers' in New York.



## Trade Fairs

# Canada sows seeds for Saudi sales

**Riyadh** — If you are looking for growing agricultural sales to the multi-billion-dollar Saudi market, then here's an event worth cultivating next spring.

That's when the 6th Agriculture, Irrigation & Agri-Industry Show (SaudiAgriculture 87) will be held in Saudi Arabia's capital city.

Billed as the Middle East's top agriculture show — the 1986 event netted Canadian participants over \$3 million in on-site sales, with an impressive \$20 million expected to follow — the April 5-9 event will cover all aspects of agriculture, including dairy farming, livestock husbandry and animal health and poultry.

### LAMBERT PEAT MOSS INC



Lambert Peat Moss Inc. of Rivière-Ouelle, Que. made important inroads into the Saudi market at this year's show in Riyadh.

# Coming out on top 'down under'

**Australia** — Canadian agricultural machinery manufacturers had a real 'field day' at three recently held agriculture shows 'down under'.

And despite great odds — a depressed Australian market for agricultural machinery — the Canadian participants at Ag Quip field days in Gunnedah, New South Wales, Farm-fest field days in Toowoomba, Queensland and Dowerin field days in Dowerin, West Australia, expected to reap more than \$15

Other products and services to be displayed range from plant protection and nutrition to seeds and seed technology, irrigation and water engineering, greenhouses and horticulture, harvesting and grain handling, product processing and storage, tractors and agricultural equipment as well as consultancy and management services.

Despite the recent downturn in oil revenues, agriculture remains a top priority in Saudi Arabia's current 5-Year Plan (1985-90).

This in turn gives exporters of advanced technology and modern equipment continued sales opportunities to that huge market as the Kingdom is determined to achieve a strong agricultural base and food security right across the country, as well as improve production efficiency.

Visitors expected at the show include personnel engaged in agricultural production, processing, storage, distribution, marketing and retail activities — from government officials to land owners, farmers, growers and producers, machinery importers and distributors, veterinarians and fish farmers.

For more information on the show, contact Robert Grison at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5997; or call Info Export.

Details on how to participate can be obtained directly from Derek Complin at Unilink, tel: (416) 291-6359. ★

million worth of sales over the next 12 months.

Canadian presence at the shows — they drew over 1,000 exhibitors and more than 175,000 trade visitors — helped underscore this country's reputation as a leader in dryland grain growing technology in the Australian market.

Although eastern Australia is again facing a severe dry spell — with the consequent slump in farm machinery sales — trade officials report the possibility of an exceptional crop in western Australia following heavy rainfall, that could lead to improved machinery sales in 1987.

But as foreign competition is slated to pick up in the Australian market, Canadian agricultural machinery manufacturers are urged to 'hang in' there to protect their sales leads and be ready to move in when the market rebounds.

For more information on similar shows in the region, contact External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST), tel: (613) 995-1678, 996-5876; or simply call Info Export. ★



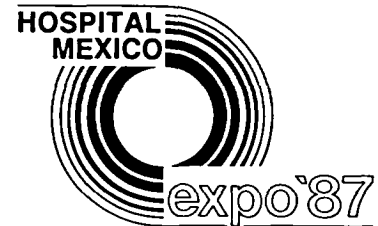
Canadian farm machinery manufacturers, including Versatile Farm Equipment Company of Winnipeg, made an excellent showing in three recently-held field days in Australia.

# Medical suppliers get a shot in arm at a Mexican show

**Mexico City** — Want to give your ailing health care products sales a shot in the arm?

Then consider attending the International Hospital Equipment Exhibition to be held in this city, Jan. 19-22.

Mexican buyers, including top government officials and purchasing managers, will be



looking for a full range of hospital systems and equipment, ranging from hospital beds and basic patient care products to diagnostic and patient monitoring systems, therapeutic electromedical and laboratory apparatus.

Other products on the Mexican shopping list include medical and surgical supplies, X-ray equipment, maintenance systems — food services, laundry, sanitation — as well as communications, security and computerized management systems.

Following last year's devastating earthquake — close to 1,500 medical buildings, including three hospital centres, were damaged or totally destroyed — Mexico has embarked on a U.S. \$64 million hospital reconstruction and expansion program.

This, together with a U.S. \$4 billion Health Plan program launched in 1984, has opened up, according to trade officials, numerous market opportunities for Canadian companies in the field.

And in addition to nine lines of credit totalling U.S. \$110 million established between Canada's EDC and Mexico, sales to that country have also been boosted by close to U.S. \$550 million International Bank loans for earthquake rehabilitation and reconstruction, including health services upgrading.

Exporters to Mexico got a further boost with the lifting of most import restrictions and the dropping of import permits as a result of Mexico joining GATT.

And trade officials also point out that Mexico's growing industrial sector and manufacturing capabilities are opening many possibilities for joint ventures and manufacturing licensing agreements in both the local market and third country exports.

For more information on the show or details on how to participate, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), tel: (613) 996-2268; or call Info Export. ★

Trade Update

Trade Digest

Computing sales

Two orders from Mexican firms worth more than \$8-million have been received by Control Data of Mississauga, Ont. The company will supply 22 new CYBER 810 computer systems to Vitro, a plastics and glass manufacturer, and Banrural, a national bank in Mexico.

Pointer on the USSR

Canadian enterprises, from heavy machinery manufacturers to high-tech innovators, that want to market in the USSR, will find *Doing Business in the USSR*, a helpful volume.

The 400-page report provides background on Soviet business practices, financing, patent protection, trade shows and advertising. Updated quarterly, *Doing Business in the USSR*, also identifies potential areas of success for Canadian exporters.

Russian imports from OECD countries reach \$30 billion a year. The Soviets are also Canada's most important trading partner in Eastern Europe. While grain has dominated our trade in the past, the potential is now here to change that.

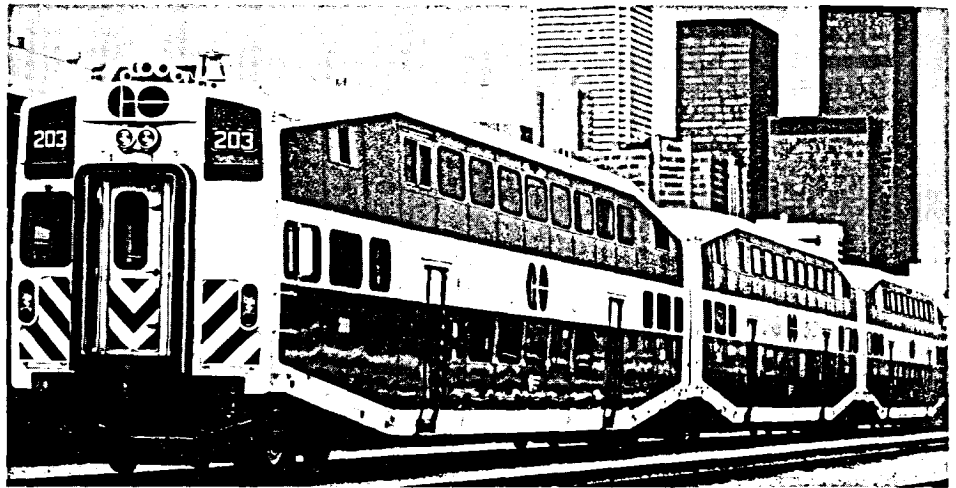
The report is published by Business International S.A., as part of their "Doing Business in Eastern Europe" series. For further information contact Billie Blackhurst, Director, Published Services, Business International S.A., 12-14 Chemin Rieu/CH-1208, Geneva Switzerland. ★

Selling strategies succeed in Pacific

Continued from page 1  
missioners stationed in the Pacific region. They know the area's import requirements and the real and potential opportunities that exist for interested Canadian exporters.

Here are some of the numerous and concurrent sessions PROC V will look at and examine:

- Market outlooks for Canadian energy and mineral products and expertise, manufactured goods, agriculture, food and forest products;
- How Canadian companies can tap into new trade and investment financing markets in Asia;
- The bonuses and pitfalls of entering into joint ventures and technology transfers to win contracts in Asia;
- How Canadian exporters can make use of trading houses;
- Countertrade and offset requirements in the Pacific Rim markets;
- New and traditional sources of financing for trade, project development and technology transfer in the region;



First outside Ontario — 18 double-decked commuter rail cars are being supplied to the Florida Department of Transportation by Lavalin Inc./Urban Transportation Development Corp.

Canadian commuter cars Florida bound

Continued from page 1

counties of Southern Florida.

"The sale," say transport firm spokesmen, "represents the first application of UTDC's double-decked commuter vehicles outside Ontario and will act as a showcase for other potential customers in the United States."

The vehicles on the new commuter rail line are expected to begin passenger carrying service by June, 1988. Each will carry some 14,000 passengers a day and will greatly relieve traffic congestion on Highway 1-95, a major Florida interstate.

The UTDC vehicles, which can comfortably seat 162 passengers, have been modified in design to meet all U.S. Federal Railroad and American Association of Railroad regulations.

One of the largest commuter coaches in the world, the Bi-level is extremely popular in Toronto where GO Transit has 151 vehicles in operation and 63 more on order. Last year, they carried 12 million passengers on the 212-mile system.

The vehicles for the Florida contract, say company spokesmen, will be manufactured at UTDC's facilities in Thunder Bay and Kingston, Ont. ★

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114.  
Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Info Export: 1-800-267-8376.  
Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.  
BI-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CILF  
V. 4 #18  
DOCS c.2

# Canadexport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 4 N° 18

LE 17 NOVEMBRE 1986

## Débouchés en profondeur dans le Pacifique

Tout ce que l'exportateur canadien peut vouloir apprendre sur la façon d'attaquer les lucratifs marchés en bordure du Pacifique sera à l'ordre du jour de la cinquième conférence sur les débouchés en bordure du Pacifique (PROC V), qui aura lieu du 9 au 11 mars à Vancouver (C.-B.)  
Les organisateurs précisent que cet événement, axé sur les stratégies de réus-

site, rassemblera des spécialistes du commerce et de l'investissement extérieurs, en vue de discussions qui s'attarderont sur les façons innovatrices adoptées par des exportateurs pour percer sur certains des marchés parmi les plus difficiles mais également les plus lucratifs au monde.  
L'an dernier, les exportations canadiennes en bordure du Pacifique ont atteint

les 11 milliards de dollars.  
La conférence sera précédée d'un survol des ces débouchés, où il sera question de l'évolution économique récente des 15 marchés de cette région.  
En complément de ce colloque, les exportateurs actuels et éventuels tireront peut-être encore plus d'avantages de deux  
(Voir page 6: Ateliers.)

### Discussions canado-italiennes

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

## Menu commercial varié

DEC 1 1986

Le mois dernier, le ministre canadien du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a rencontré à Toronto son homologue italien, M. Rino Formica.



**Des échanges commerciaux tout sourires** — Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, et son homologue italien, M. Rino Formica, se sont entretenus en privé de questions d'échanges bilatéraux, avant de prendre la parole à l'occasion de la conférence sur le commerce canado-italien, tenue à Toronto le mois dernier.

Ce dernier effectuait une visite d'une semaine au Canada, s'arrêtant également à Montréal et Vancouver.

Les rencontres ne se sont pas limitées aux banquets officiels, le menu commercial étant fort varié.

Selon un porte-parole du ministère des Affaires extérieures, les discussions ont surtout porté sur les possibilités considérables d'accroître les échanges commerciaux et la coopération industrielle.

La visite de M. Formica qui était accompagné d'une délégation d'importants représentants des milieux des affaires et des médias italiens, visait à «donner le coup d'envoi à une nouvelle ère de relations économiques entre le Canada et l'Italie sur

le plan de la coopération industrielle, du transfert de la technologie et des entreprises conjointes».

(Voir page 3: De bons.)

## Contrat sur la bonne voie... ferrée

Il s'agirait d'une première, qui pourrait transporter une société canadienne vers des ventes accrues aux États-Unis.

C'est du moins l'avis de la société Lavalin Inc. et des porte-paroles de sa récente acquisition, la Urban Transportation Development Corp. (UTDC), qui viennent de décrocher un contrat du ministère des Transports de Floride, visant des wagons de trains de banlieue.

En vertu de cette transaction récente, 18 wagons-passagers à impériale, conçus et fabriqués au Canada, seront livrés pour effectuer le service de banlieue sur 60 milles  
(Voir page 6: Accueil.)

## La Jamaïque, île de soleil, d'affaires

La Jamaïque... L'hiver est à nos portes et de nombreux Canadiens rêvent déjà au soleil et aux plages de cette île enchantée.

Beaucoup de ces vacanciers d'hiver sont des gens d'affaires qui dépenseront une somme considérable pour une semaine ou deux de détente.

Si vous faites partie de cette catégorie de touristes, avez-vous déjà songé que ces vacances pourraient être payées par les bénéfices d'un contrat commercial?

Cette possibilité n'est pas à négliger, nous indiquent nos délégués commerciaux du haut-commissariat du Canada à Kingston, la capitale de la Jamaïque.

Il existe effectivement en Jamaïque un marché pour les produits canadiens. Les contrats sont habituellement d'envergure limitée, en général moins de 100 000 dollars, mais ils existent.

Selon nos délégués, deux facteurs expliquent pourquoi nos exportateurs ne connaissent pas plus de succès sur ce marché.

En premier lieu, à cause de la valeur rela-  
(Voir page 3: Le soleil.)

### DANS CE NUMÉRO:

- Le salon de l'alimentation de Londres offre un marché fort appétissant aux exportateurs canadiens ..... 4
- Les marchés mondiaux, sources de débouchés des plus variés ... 2
- Les produits canadiens sont bien vus en Arabie saoudite ..... 3
- Le Mexique présente un marché médical en pleine santé ..... 5



## Ventes à croquer

Adam n'est pas le seul à avoir été tenté par la pomme, car l'an dernier le Canada a vendu dans le monde pour 29,5 millions de dollars de pommes fraîches et pour 2,5 millions de jus et de compote de pomme à des clients de plus de 30 pays.

## Débouchés commerciaux

CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):

1-800-267-8376

# Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — Plusieurs sociétés brésiliennes recherchent des partenaires en vue d'entreprises conjointes, d'investissements et de transferts de technologie: une entreprise désire obtenir de nouvelles techniques et de nouveaux concepts pour la fabrication d'articles ménagers et de cuisine en terre cuite naturelle; une société de fabrication d'équipement électronique d'automatisation, spécialisée dans la pâte de papier et l'emballage de carton, recherche des investisseurs; une entreprise, qui œuvre dans le graphisme, cherche du financement pour son expansion; une société d'équipement minier désire obtenir des compétences techniques. Communiquer avec M. Guilherme Arroio, conseiller à l'ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Égypte** — La Nuclear Materials Corporation d'Égypte invite les sociétés bien établies à établir leur admissibilité en vue d'une étude économique et technique de faisabilité sur la construction d'une ligne de production d'uranium en aggloméré jaune à partir d'acide phosphorique. L'acide est produit par procédé humide. La production annuelle, sous forme d'acide pyrophosphoreux, atteint 60 000 tonnes actuellement, avec un objectif de 120 000 tonnes dans le cadre du plan quinquennal égyptien pour 1987-1992. Pour se procurer les documents nécessaires, au coût de 150 livres égyptiennes, écrire au Director General for Financial and Administrative Affairs, Nuclear Materials Corp., Maadi-Qattamya Road, Box 530, Maadi, Le Caire, Égypte. On peut obtenir tous les détails en communiquant avec l'ambassade du Canada au Caire, télex: (code de destination 91) 92677, indicatif (CANCAR UN).

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority vient de lancer un appel d'offres en vue d'acquérir un poste central de systèmes d'affichage d'information de vol (écrans cathodiques). Les soumissions seront acceptées jusqu'au 25 novembre. Notre mission peut transmettre les documents pertinents, au coût de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Public Power Corporation procède à un appel d'offres visant 45 000 cales d'épaisseur et 9 000 jeux d'amortisseurs de type stockbridge. Les soumissions doivent être présentées avant le 24 novembre. Notre mission peut transmettre les documents pertinents, au coût de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Hongrie** — D'ici la fin de l'année, les postes et télégraphes (P.T.T.) de Hongrie devraient lancer un appel d'offres dans le cadre d'un projet financé par la Banque mondiale. L'organisme, qui a l'intention d'étendre ses

réseaux de télécommunication entre 1987 et 1991, aura besoin des éléments suivants: matériel de transmission, équipement MIC, équipement et liaisons par micro-ondes, dispositifs transmultiplex, lignes à fibres optiques, réseaux de câbles coaxiaux, câbles pour réseaux locaux et ruraux, un centre d'entretien d'exploitation, équipement de télex, transmission de données et vidéotex, instruments de mesure pour le câble et les transmissions, piles et services d'aide technique. Présenter sa candidature aux PTT ou à Elektroimpex. Pour plus de détails, il est préférable de communiquer auparavant avec S.B. Gyonyor, délégué commercial de l'ambassade du Canada à Budapest, télex: (code de destination 61) 224588, indicatif (CDA H).

## Marchés mondiaux

**Kenya** — Dans le cadre de son deuxième projet Santé et Population, le gouvernement du Kenya, vient de lancer un appel d'offres à l'égard de trois unités sanitaires mobiles destinées au service en régions éloignées. On peut obtenir les documents de l'appel d'offres, contre paiement de 31 \$ US et présentation d'un cautionnement de soumission représentant 1 % de la valeur de la soumission, en écrivant au Procurement Officer, Integrated Rural Health and Family Planning Project, Ministry of Health, Room 505 Afya House, Box 30016 Nairobi, Kenya. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 15 décembre. On suggère aux sociétés canadiennes qui désirent obtenir de plus amples renseignements de communiquer avec le haut-commissariat du Canada à Nairobi, télex: (code de destination 987) 22198, indicatif (22198 DOMCAN).

**Suède** — Le Statskontoret, l'organisme suédois de développement administratif, accordera bientôt des contrats à l'égard de postes de travail techniques à rendement élevé. Les fournisseurs éventuels devraient faire preuve de leur admissibilité, par écrit, avant le 23 novembre (l'appel d'offres arrive à échéance le 15 décembre). Il faut écrire au Statskontoret, Upphandlingsenheten, Box 34107, S-100, 26 Stockholm, Suède. L'ambassade du Canada à Stockholm peut également vous apporter son concours; communiquer par télex, (code de destination 54) 10687, indicatif (10687 DOMCAN S).

**Suède** — La police suédoise est à la recherche d'un système automatisé d'identification à base d'empreintes digitales. Les soumissions doivent parvenir d'ici le 19 janvier. Mais vu que seules cinq invitations à soumissionner seront envoyées, les sociétés canadiennes devraient faire une demande

par écrit d'ici le 5 décembre à Rikspolisstyrelsen, Juridiska Sektionen/Inkop, Box 12256, S-102 26 Stockholm. Communiquer également avec l'ambassade du Canada en Suède.

**Turquie** — Une entreprise locale a manifesté l'intention d'importer du papier kraft, du papier de soie, du bois à pâte et du bois brut (hêtre, pin et sapin). Communiquer directement avec M. Kemal Suzer, Président, Ikiler Ticaret Sanayi Ve Pazarlama A.S., Izmir, Turquie. Télex: 33110 ZLER-TR.

**Turquie** — La Turkish Pulp and Paper Industries acceptera jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre les soumissions à l'égard de 5 000 tonnes de pâte au sulfate semi-blanchie, à fibres longues. Notre mission peut transmettre les documents, disponibles sans frais, aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'université Hacettepe vient de lancer un appel d'offres visant des lasers, notamment un laser chirurgical au CO<sup>2</sup> à onde continue, principalement pour la neurochirurgie et la dermatologie, et deux lasers au néodyme-YAG, d'une puissance de crête de 85 watts, le premier pour la chirurgie du cerveau et l'autre pour la chirurgie générale. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 25 novembre, avec un cautionnement de soumission de 3 %. Notre ambassade peut transmettre les documents nécessaires. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Guney Pazarlama, une importante société turque d'importation, a un besoin tellement urgent de billes de pin canadien qu'elle est prête à venir au Canada négocier avec des exportateurs canadiens. On désire acheter 60 000 mètres cubes de billes d'au moins 3,5 mètres, qui serviront à produire du bois d'œuvre de construction et de charpente. La société désire obtenir des billes de première et troisième classe et déterminer les dimensions optimales des lots par commande afin de minimiser les frais de transport. Communiquer directement avec l'importateur en expédiant un télex à Sahin Comoglu, Guney Pazarlama (tlx 67367 TUEX TR), ou encore passer par l'entremise de l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Une importante maison de commerce turque, qui possède également une scierie et une usine de crayons, songe à importer des billes du Canada, notamment du pin, du sapin, de l'épinette, du hêtre, du cèdre, de l'aune et du tilleul. Les billes serviront à la production de crayons et de bois d'œuvre. Communiquer avec M. Ziya Gunay, Anadolu Export A.S., Ankara Bolge Md., Selanik Caddesi 44/1, Kizilay, Ankara. Télex: 42242. On recommande également de transmettre une copie des lettres échangées à l'ambassade du Canada à Ankara. ★

## Bons tuyaux

### Fenêtre sur la Chine

Les sociétés canadiennes qui s'intéressent aux débouchés commerciaux de la République populaire de Chine et d'autres pays pourraient y gagner en communiquant avec la Bricanada International Ltd., de Toronto. Cette société internationale de commerce et d'investissement est à la recherche de fabricants canadiens qui envisagent la fabrication en entreprise conjointe, le transfert de technologie, le commerce de contrepartie et l'import-export. L'entreprise torontoise, qui travaille avec une attitude de porte ouverte au commerce intérieur et extérieur, s'occupe également d'aide à la commercialisation à Hong Kong, en Grande-Bretagne, aux États-Unis et au Moyen-Orient. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Joseph Robert Johnston, président directeur général, Bricanada International Ltd., Suite 1801, 1 Yonge St., Toronto M5E 1E5. Tél.: (416) 362-8783.

### Échanges Canada-É.-U.

Un accord susceptible de faciliter les échanges entre le Canada et les États-Unis vient d'être signé par l'Association canadienne de normalisation (ACNOR) et les Underwriters Laboratories Inc. (UL), de Northbrook (Illinois). Cet accord prévoit la coopération des deux organismes en vue de l'élaboration de normes uniformisées pour le marché nord-américain et, dans la mesure du possible, l'harmonisation avec les normes internationales.

## De bons débouchés au secteur privé

(Suite de la première page.)

Les représentants des deux pays ont effectivement abordé des questions très importantes qui devraient pour la plupart ouvrir des possibilités aux entrepreneurs canadiens.

Les responsables commerciaux du ministère des Affaires extérieures soulignent que les Ministres sont d'avis que cette mission italienne a contribué considérablement à la mise en place d'une base solide en vue d'entreprises conjointes et de la coopération industrielle, en particulier dans les secteurs du matériel de transport, de l'aérospatiale, de l'électronique, des plastiques, des produits chimiques, de l'équipement pétrolier et gazier et de la mode.

Cette mission revêtait une importance particulière, vu qu'en 1985, les exportations canadiennes à destination d'Italie ont atteint quelque 525 millions de dollars, tandis que nos importations de produits italiens sont montées à 1,3 milliard, soit un surplus commercial évident pour l'Italie.

Comme le déclarait M<sup>me</sup> Carney à son homologue italien à Toronto, « nous vous achetons deux fois plus de produits que nous vous en vendons. Nous devons donc élargir nos échanges commerciaux dans les produits primaires tout en mettant l'accent sur les biens et les services à valeur ajoutée.»

M<sup>me</sup> Carney a également cité des exemples

## Nos produits bien vus en Arabie

L'ambassadeur du Canada en Arabie saoudite, M. Douglas Valentine, affirme que dans l'ensemble, le Canada dégage une impression positive dans ce pays et que nos entreprises devraient en profiter pour y accroître leurs exportations.

Tel est l'essentiel du discours prononcé par M. Valentine lors d'une récente réunion de la section de Vancouver (C.-B.) de l'Association canadienne d'exportation.

Selon lui, l'Arabie saoudite offre d'excellents débouchés commerciaux que les exportateurs canadiens devraient exploiter en faisant plus de publicité à leurs produits et leurs services.

Entre autres, il existe un marché vigoureux pour les produits de consommation et les produits alimentaires, une demande créée par les exigences plus élevées qu'a permises le boom pétrolier.

De plus, depuis la catastrophe de Chernobyl en Union soviétique, les Saoudiens ont banni tous les produits alimentaires européens. Ils cherchent donc d'autres sources d'approvisionnement.

Selon M. Valentine, il existe également des débouchés à l'exportation dans les secteurs des pièces d'automobile et des services de réparation, ainsi que dans les industries à technologie de pointe. Dans ce dernier cas, l'Arabie saoudite souffre chroniquement d'une pénurie de travailleurs et cherche toujours des technologies permettant de réduire la main-d'œuvre.

Nos délégués commerciaux précisent que

de collaboration canado-italienne, comme le cas de Pirelli qui est arrivé au Canada en 1952, comptant maintenant des usines partout au Canada, notamment celle de Surrey (C.-B.), que M. Formica a visitée.

Parallèlement, la société canadienne GEAC travaille actuellement à l'informatisation de l'immense catalogue de la bibliothèque du Vatican.

De plus, selon M<sup>me</sup> Carney, des sociétés canadiennes et italiennes s'unissent en entreprises conjointes pour décrocher des contrats dans des pays tiers, comme en témoignent les contrats décrochés en Chine et en Égypte par des consortiums canado-italiens pour la construction de centrales thermiques.

Malgré l'existence de nombreuses possibilités d'accroissement de nos échanges, M<sup>me</sup> Carney est d'avis qu'il reste encore beaucoup à faire.

Comme elle le déclarait, les gouvernements peuvent tracer la voie, mais c'est au secteur privé qu'il revient de donner suite à ces initiatives et de forger une nouvelle relation commerciale.

Pour en savoir plus sur les débouchés commerciaux en Italie et les possibilités du secteur privé, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Europe de l'Ouest (RWT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-9403. ★

maintenant que l'Arabie saoudite achève ses grands projets d'investissement et que son infrastructure est bien implantée, les sociétés canadiennes auraient intérêt à se tourner vers les nouveaux débouchés des secteurs de l'entretien et de l'exploitation.

D'ailleurs, ces secteurs figurent parmi les priorités du gouvernement canadien pour le marché saoudien.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce avec l'Arabie saoudite et les débouchés à l'exportation sur ce marché, communiquer avec la direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 993-7043; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Le soleil brillant se fait tentant

(Suite de la première page.)

tivement limitée de la plupart des contrats, les importateurs locaux ont tendance à s'approvisionner auprès de fournisseurs établis de longue date, ou encore sautent dans l'avion pour Miami, à une heure et demie de vol, pour acheter chez des grossistes et distributeurs du sud de la Floride.

Par ailleurs, à cause de bénéfices peu imposants, les sociétés canadiennes qui s'intéressent à ce marché tentent souvent de négocier par lettre ou télex, avec un succès limité, plutôt que de prendre le risque d'un voyage d'affaires en Jamaïque.

Pourtant, le haut-commissariat du Canada nous indique que 80 000 touristes canadiens visitent chaque année la Jamaïque. Ce total comprend sûrement de nombreux gens d'affaires ou représentants d'entreprises venus recharger leurs batteries.

Comme le suggèrent nos délégués commerciaux, une fois sur place, pourquoi ne pas profiter de l'occasion et rester un jour ou deux de plus pour profiter des services que vous offre le haut-commissariat.

Donc, si vous voulez joindre l'utile à l'agréable, communiquez avant vos vacances avec notre délégué commercial à Kingston, par téléphone ou par écrit. Il déterminera s'il existe des débouchés pour vos produits ou vos services et, si tel est le cas, vous pourrez prolonger vos vacances de quelques jours et explorer ces possibilités qui pourraient même ouvrir d'autres portes ailleurs dans les Antilles.

Comme le souligne le haut-commissariat, votre premier contrat pourrait même payer vos vacances!

Les sociétés canadiennes alléchées par ce concept peuvent communiquer avec le haut-commissariat du Canada, P.O. Box 1500, Kingston 10, Jamaïque, W.I. Télex: (code de destination 291) 2130, indicatif (2130 BEAVER JA).

Vous pouvez également demander l'aide de la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), ministère des Affaires extérieures, en composant le (613) 996-3877. ★

# Un marché alimentaire fort appétissant

**Londres** — Le Canada reviendra en force dans la capitale britannique cet hiver, pour se tailler une tranche encore plus grande du gâteau qu'est le marché mondial des produits alimentaires.

Du 1 au 5 février, le International Food and Drink Exhibition (IFE) sera présenté au complexe d'exposition Olympia.

Depuis sa création il y a sept ans, ce salon biennal connaît une croissance phénoménale: on prévoit dépasser le nombre record de 40 000 visiteurs enregistré en 1985.

L'an dernier, l'événement a attiré quelque 1 200 exposants de 42 pays, dont 21 sociétés canadiennes, ce qui en fait l'un des plus importants salons des aliments et boissons au monde, après l'ANUGA d'Allemagne et le SIAL de France.

Les produits canadiens exposés, qui provenaient de huit provinces, ont su séduire les visiteurs qui en ont acheté sur place pour 1,5 million de dollars, avec des commandes anticipées de l'ordre de 14 millions.

En plus des achats britanniques, une proportion importante des ventes canadiennes provenait de clients d'autres pays européens et de marchés aussi éloignés que le Moyen-Orient, les Antilles, Taiwan et l'Australie.

La popularité des produits canadiens s'est manifestée également par près de 800 demandes de renseignements sérieuses et la nomination pressentie de 59 agents et distributeurs.

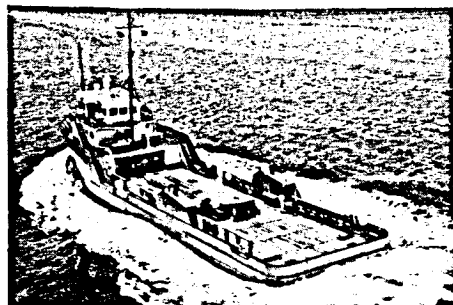
## À toute vapeur vers la Louisiane

**Nouvelle-Orléans** — Si la navigation commerciale est votre secteur d'activité, mettez les voiles sur la Louisiane.

C'est au Superdome de la Nouvelle-Orléans qu'aura lieu du 15 au 17 janvier la 9<sup>e</sup> édition du International Work Boat Show.

Ce salon des produits, des services et de l'équipement pour la navigation commerciale attire des fabricants d'équipement électronique, de navigation et de communication, de matériel, d'accessoires et des services pour les navires.

Cette année, la troisième participation



À toute vapeur vers la Nouvelle-Orléans.



The 5th International Food & Drink Exhibition  
1-5 February 1987  
London Olympia

On retrouvait aux kiosques canadiens des produits de boulangerie, des produits laitiers, des aliments déshydratés, de régime et pour diabétiques, de l'huile et des matières grasses, du poisson et des produits dérivés, de la viande et de la volaille, sans oublier la charcuterie, les spécialités alimentaires, le riz, les pâtes alimentaires, les céréales, les épices et condiments, le sucre, le chocolat et les pâtisseries, ainsi que les boissons, alcoolisées ou non.

Selon nos délégués commerciaux, le salon IFE offre une excellente occasion de percer sur le marché britannique des aliments et des boissons en pleine expansion, en plus de rejoindre des acheteurs de Londres avec des clients en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique.

Pour de plus amples renseignements sur ce salon, communiquer avec M. Michael Wordergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RCTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

nationale du Canada a rapporté à nos 11 exposants des ventes prévues de l'ordre de 28 millions de dollars au cours de l'année à venir.

L'an prochain, on attend quelque 12 000 visiteurs et acheteurs de partout dans le monde, notamment des propriétaires de flottes

*'Notre participation au salon vise à maintenir la clientèle américaine.'*

commerciales et de pêche, des vendeurs et distributeurs de moteurs, de matériel électronique et de produits maritimes, des fournisseurs de chantiers navals, de radoub et d'exploitation au large, des architectes navals et des représentants de fabricants.

Notre participation au salon vise à maintenir et renforcer la clientèle américaine des fabricants canadiens, en démontrant le dynamisme des entreprises canadiennes dans la planification et la production.

La région de la Nouvelle-Orléans est l'endroit idéal pour un salon du genre, avec une forte concentration de navigation commerciale et de pêche, tant dans les eaux intérieures qu'en pleine mer, avec beaucoup d'activités au large.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. S. Gawareletz, Direction de l'expansion du commerce et de l'investissement aux États-Unis (UTW), ministère des Affaires extérieures, au (613) 991-9479; ou composer le numéro d'Info-Export. ★



Crysta-Mix Canada Ltd., de Mississauga (Ont.) a attiré les foules au salon 1985.

## Ça mord à New York

**New York** — Le mois dernier, un groupe de 22 entreprises de transformation du poisson est allé dans la métropole américaine présenter ses produits.

Et sans pouvoir encore donner de chiffres précis, il semble évident que le poisson a mordu à l'hameçon.

Les sociétés canadiennes, qui provenaient du Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve, ont manifesté leur satisfaction devant l'accueil enthousiaste que leur ont réservé plus de 150 acheteurs, courtiers et grossistes qui ont assisté à l'événement.

Au cours de la journée, les visiteurs ont pu retrouver des produits familiers comme le hareng fumé, le maquereau et le homard en conserve, et des nouveautés comme les roulés de fruits de mer avec crevettes, de nouvelles présentations pour la vente au détail et de la morue au gratin sortant du four.

Cet événement, organisé par le consulat général du Canada à New York, a donné aux participants canadiens une excellente occasion de sonder le lucratif marché de la région de New York.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux aux États-Unis, communiquer avec M. R. Steinbock, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3558; ou composer le numéro d'Info-Export. ★



Au sulvant! — M. Bob Wilton, de la Eastern Ocean Products, de Lewisporte (T.-N.), a attiré nombre d'amateurs à New York.

## L'Arabie saoudite sème des millions

Riyad — Si vous voulez cultiver le marché agricole saoudien, qui s'évalue à des milliards de dollars, vous en aurez la possibilité dès le printemps prochain.

L'occasion, c'est Saudi Agriculture 87, le 6<sup>e</sup> salon de l'agriculture, de l'irrigation et de l'agro-alimentaire tenu dans la capitale d'Arabie saoudite.

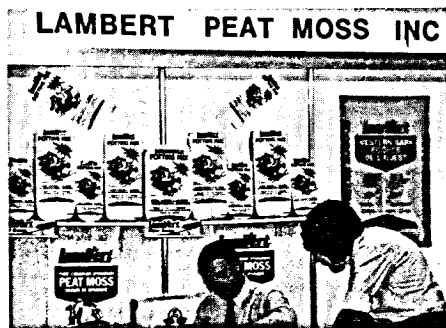
En 1986, les participants canadiens ont réalisé des ventes sur place de plus de 3 millions de dollars et prévoient recevoir d'autres commandes de 20 millions, un résultat plus qu'impressionnant.

Ce salon agricole, réputé le plus important du Moyen-Orient, couvrira du 5 au 9 avril tous les aspects de l'agriculture, notamment l'élevage laitier, l'élevage du bétail, de la volaille et les soins vétérinaires.

Nombre d'autres produits, services et secteurs seront présentés au salon, entre autres des produits de nutrition et de protection des plantes, des semences et la technologie connexe, l'irrigation et les techniques de l'eau, les serres et l'horticulture, la récolte et la manutention du grain, le traitement et l'entreposage des produits agricoles, les tracteurs et les machines agricoles, ainsi que les services de gestion et de conseil.

Malgré la chute récente des revenus pétroliers, l'agriculture demeure prioritaire dans le plan quinquennal actuel (1985-1990) de l'Arabie saoudite.

Le Royaume reste en effet déterminé à implanter une solide base agricole et assurer la sécurité de sa production alimentaire partout au pays, tout en améliorant l'efficacité de la production, ce qui maintiendra les



Lambert Peat Moss Inc., de Rivière-Ouelle, Qué., a fait d'importantes percées sur le marché saoudien au salon 1986.

débouchés pour l'équipement moderne et la technologie de pointe dans cet énorme marché.

On attend au salon une foule de spécialistes de la production agricole, de la transformation, de l'entreposage, de la distribution, de la commercialisation et de la vente au détail, qu'il s'agisse de hauts fonctionnaires, de propriétaires terriens, d'agriculteurs, éleveurs et producteurs, d'importateurs et distributeurs d'équipement, de vétérinaires et de pisciculteurs.

Pour plus de détails, communiquer avec M. Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5997; ou composer le numéro d'Info-Export.

Pour participer au salon, communiquer directement avec M. Derek Complin d'Unilink., au (416) 291-6359. ★

## Le Canada récolte en Australie

Australie — Les fabricants canadiens ne craignent pas d'aller chercher leur clientèle partout où elle peut se trouver, même aux antipodes.

Récemment, ils participaient à trois salons agricoles en Australie, soit le Ag Quip de Gunnedah (Nouvelles-Galles du Sud), le Farmfest de Toowoomba (Queensland) et le salon de Dowerin (Australie occidentale).

Malgré le ralentissement du marché australien, ils prévoient recevoir des commandes de plus de 15 millions de dollars au cours des 12 prochains mois.



La Versatile Farm Equipment Company, de Winnipeg, a fait une 'bonne récolte' aux salons australiens.

Ces expositions, qui ont attiré plus de 1 000 exposants et 175 000 visiteurs, ont permis de confirmer la position du Canada à titre de leader du marché australien en technologie de culture céréalière pluviale.

L'Est australien est de nouveau en proie à une difficile période de sécheresse, ce qui a fait tomber les ventes de machines agricoles, mais nos délégués commerciaux indiquent que les pluies abondantes dans l'Ouest permettent d'espérer une récolte exceptionnelle, ce qui pourrait relancer les ventes d'équipement en 1987.

Toutefois, la concurrence devrait également s'intensifier et l'on conseille à nos fabricants de suivre de très près leurs intérêts là-bas et de se préparer au redressement prévu du marché.

Pour de plus amples renseignements sur les salons du genre dans cette région du globe, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud (PST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5876; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Un marché en pleine santé au Mexique

Mexico — Si vos ventes de produits de soins de santé ont besoin d'un nouveau marché pour prendre de la vigueur, vous devriez envisager de participer à l'exposition internationale de l'équipement hospitalier, qui aura lieu dans la capitale mexicaine du 19 au 22 janvier.

Des acheteurs mexicains, notamment des responsables gouvernementaux et des gestionnaires des achats, seront à la recherche d'un éventail complet d'équipement et de systèmes hospitaliers, allant des lits d'hôpital et des produits de soins courants jusqu'aux systèmes de diagnostic et de suivi des patients, en passant par l'équipement électromédical thérapeutique et de laboratoire.

Les Mexicains ont également l'intention d'acquérir des fournitures chirurgicales et

## Hospital Expo 87

médicales, de l'équipement radiographique, des systèmes de soutien (services alimentaires, buanderie, stérilisation), ainsi que des systèmes de communication, de sécurité et de gestion informatisée.

Le tremblement de terre dévastateur de l'an dernier ayant endommagé ou complètement détruit près de 1 500 immeubles médicaux, dont 3 centres hospitaliers, le Mexique a adopté un plan de reconstruction et d'expansion des hôpitaux de 64 millions de dollars US.

Ce plan, avec le programme de santé publique de 4 milliards de dollars US lancé en 1984, ouvre selon nos délégués commerciaux de nombreux débouchés aux entreprises canadiennes du secteur.

La S.E.E. a ouvert neuf lignes de crédit d'une valeur totale de 110 millions de dollars US avec le Mexique pour y stimuler nos ventes. En outre, les possibilités commerciales sont encore accrues par les prêts de quelque 550 millions de dollars US accordés par des banques mondiales, en vue de contribuer à la reconstruction après le tremblement de terre, ce qui comprend l'amélioration des services de santé.

Nos exportateurs ont également de meilleures chances de réussir dans ce pays avec la levée de la plupart des restrictions à l'importation et l'abandon du système de permis d'importation, depuis que le Mexique s'est joint au GATT.

Nos délégués commerciaux soulignent aussi que la croissance des secteurs industriel et manufacturier du Mexique crée de nombreuses possibilités d'entreprise conjointe et de fabrication sous licence, tant pour le marché local qu'en exportations vers des pays tiers.

Pour plus de détails sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2268; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

Nouvelles commerciales

**EN BREF**

**Le Mexique s'informatise ici**

La Control Data, de Mississauga (Ont.) vient de recevoir deux commandes d'une valeur de plus de 8 millions de dollars de sociétés mexicaines. L'entreprise livrera 22 nouveaux systèmes informatiques CYBER 810 à la Vitro, un fabricant de verre et de plastique, et à la Banrural, une banque nationale mexicaine.

**Tuyaux sur l'U.R.S.S.**

Les entreprises canadiennes qui veulent percer sur le marché soviétique — qu'elles fabriquent de la machinerie lourde ou des produits à technologie de pointe — trouveront une mine de renseignements dans *Doing Business in the USSR*.

Ce rapport de 400 pages explique les pratiques commerciales soviétiques, les méthodes de financement, la façon dont les brevets sont respectés, l'importance des foires commerciales et la publicité. Mise à jour chaque trimestre, cette publication présente également des débouchés intéressants aux exportateurs canadiens.

L'U.R.S.S. est le premier partenaire commercial du Canada en Europe de l'Est.

Le rapport est publié par la Business International S.A., dans le cadre de la série «*Doing Business in Eastern Europe*». Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Billie Blackhurst, Director, Published Services, Business International S.A., 12-14 Chemin Rieu/CH-1208, Genève, Suisse. ★

**Ateliers de ventes des plus pacifiques**

(Suite de la première page.)

jours de rencontres individuelles avec les délégués commerciaux du ministère des Affaires extérieures en poste dans la région du Pacifique. Ces derniers connaissent bien la demande à l'importation de ces marchés et les débouchés réels et éventuels pour les exportateurs canadiens.

Les nombreux ateliers parfois simultanés porteront entre autres sur les sujets suivants:

- les perspectives commerciales pour les compétences et les produits canadiens dans les secteurs de l'énergie et des mines, des produits manufacturés, de l'agriculture, des aliments et des produits forestiers;
- la façon dont les sociétés canadiennes peuvent profiter des nouveaux marchés asiatiques du commerce extérieur et du financement des investissements;
- les avantages et les pièges des entreprises conjointes et des transferts de technologie comme moyens de décrocher des contrats en Asie;

• la façon d'utiliser à bon escient les services des maisons de commerce;

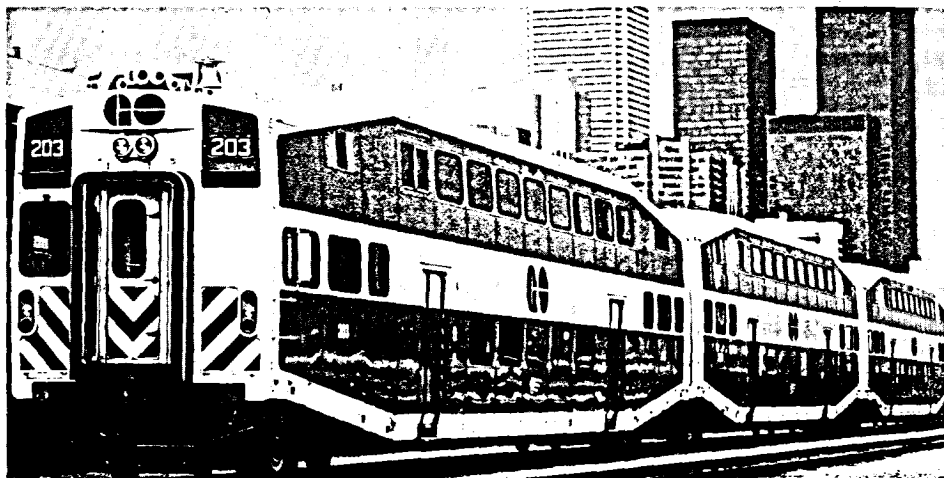
• le commerce de contrepartie et les échanges compensatoires en bordure du Pacifique;

• les sources classiques et nouvelles de financement pour le commerce extérieur, l'élaboration de projet et le transfert de technologie dans la région;

• le point économique et politique sur les Philippines;

• les perspectives de Hong Kong au tournant du siècle; et

• les possibilités de coopération avec l'Australie, l'un des principaux concurrents du Canada dans le Pacifique.



Une première hors de l'Ontario — La Urban Transportation Development Corp., récemment acquise par Lavalin Inc., fournira 18 wagons-passagers à impériale pour trains de banlieue au ministère des Transports de Floride.

**Accueil impérial réservé à nos wagons**

(Suite de la première page.)

de voie dans les comtés de Dade, Broward et Palm Beach, dans le sud de la Floride.

Selon Lavalin, cette transaction est particulièrement importante parce qu'il s'agit de la première vente des wagons à impériale de l'UTDC à l'extérieur de l'Ontario, ce qui donnera l'occasion à d'autres clients américains éventuels de voir cette technologie à l'oeuvre.

Les wagons de cette nouvelle ligne de banlieue devraient accueillir leurs premiers passagers d'ici à juin 1988. Chaque wagon pourra transporter 14 000 passagers par jour, ce qui dégagera considérablement la circula-

tion sur l'autoroute 1-95, l'une des plus achalandées en Floride.

Les wagons de l'UTDC, qui peuvent accueillir confortablement 162 passagers assis, ont été adaptés de façon à respecter tous les règlements de la U.S. Federal Railroad et de l'American Association of Railroad.

Le wagon-passagers à impériale, l'un des plus gros au monde, connaît une popularité énorme à Toronto, où la GO Transit en exploite 151 et en attend 63 autres. L'an dernier, ces wagons ont transporté 12 millions de passagers sur les 212 milles du réseau.

Les wagons commandés par la Floride seront fabriqués aux usines de Thunder Bay et Kingston, en Ontario. ★

**Abonnement**

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (BTC)**, ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CanadExport** est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).  
 Rédacteur en chef (I): **Louis Kovacs**, tél.: (613) 992-7114.  
 Rédacteur: **Don Wight**, tél.: (613) 992-6252.  
**CENTRE INFO-EXPORT** (composez sans frais): 1-800-267-8376.  
 Tél.: 053-3745 (BTCE) Indiatif: External Ott.  
 Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

**Canada**



CAI  
EA  
cic  
V.4 #19  
2003c.3

# CanadaExport

External Affairs / Affaires extérieures Canada  
VOL. 4, NO. 19  
DECEMBER 1, 1986

## Spicy world sales

When it comes to savoring export success, Canada can cut the mustard. Last year, statistics show, the country exported nearly \$42 million worth of mustard seed, making Canada the world's major exporter of this product.

## Promising export areas studied

A number of market studies detailing specific sectors that offer export opportunities in South and Southeast Asia have been prepared by the Department of External Affairs.

Commissioned and funded under the Asia-Pacific component of the National Trade Strategy, the studies concentrate on export opportunities in the areas of oil and gas, telecommunications, forestry, high technology, food processing, sporting goods and aerospace.

In announcing the studies, some of which are now available, Minister for International Trade Pat Carney said they "serve to define promising areas of opportunity for exports and joint ventures for Canadian suppliers in India, Pakistan, Thailand, Indonesia, Malaysia and Singapore."

In these growing market areas, Carney stressed, "Canadian companies will need to act expeditiously and adopt competitive and innovative approaches in order to be successful."

The market studies available at this time are:

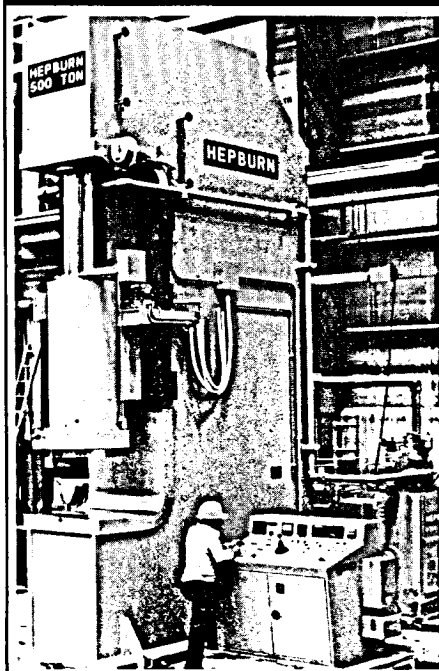
Malaysia and Indonesia: Forestry — identify  
Turn to page 6 — Sectors

## Malaysian market potential

Malaysia — an important Canadian trading partner in the rapidly growing and lucrative Pacific Rim market — offers a number of export and joint venture opportunities for Canadian companies.

That was one of the many messages conveyed by Malaysian Minister of Foreign Affairs Dato Rais Yatim, keynote speaker at the three-day Canada-Malaysia Conference, held this fall in Ottawa. Statistics show that, in 1985, Canadian exports to Malaysia totalled \$204.3 million, against Canadian imports from Malaysia valued at \$146 million.

## All's shipshape



Shaped for sales — A high speed, 500-ton capacity C-form forging press for shaping and strengthening structural elements in U.S. naval vessels has been shipped to the Long Beach Naval Shipyard in California by John T. Hepburn, Limited of Toronto. The press, which is capable of planishing at 120 strokes per minute, is complete with a rotating die mounting head and electronic controls. Hepburn, which designs and manufactures hydraulic presses, has also received orders for two additional forging presses from the Naval Contract Centre in Washington, D.C.

## Canada-Japan trade given top priority

Promptly pursuing the important October high level Japanese economic mission to Canada, Minister for International Trade Pat Carney, accompanied by a group of senior Canadian business persons, pulled a number of trade-provoking punches last week in Japan — aggressively promoting increased investment, joint ventures and technology transfer between the two countries.

In meetings and addresses with government officials, trade associations and members of the Japanese private sector, the

### 'Japan must deal with the new Canada by increasing imports'

message Minister Carney drove home — in a country that ranks as Canada's most important trading partner after the United States — reflected the recent Cabinet decision regarding the new "Canadian Strategy for Japan," an action plan that calls for:

- stimulating an expanded and equitable trade flow;
- making Canada an attractive destination for Japanese investment;
- expanding financial market activity;
- stimulating technology acquisition and development as well as industrial co-operation;
- using the Multilateral Trade Negotiations process to secure greater trade liberalization;
- promoting tourism; and
- increasing political contacts to explore shared interests in such areas as regional security, economic stability and global peace.

On the trade side particularly, Minister Carney noted that Canada will continue in  
Turn to page 6 — Carney

### INSIDE:

- A medical show slated for Cuba next spring could give Canadian exporters healthy sales leads ..... 3
- Check out Marketplace for sales opportunities around the world .. 2
- Two solo food shows let you take a bite out of the U.S. .... 4
- Babcock & Wilcox wins major deal with pyramid effect ..... 6

Indeed, with new incentives and in a  
Turn to page 5 — Conference

## Trade Opportunities

# Good sales prospects from around the world

**Brazil** — The latest Investment Opportunity Bulletins issued by the Embassy of Brazil identify 12 Brazilian companies seeking joint venture and investment partners for projects across a broad spectrum of industrial and financial activities. The opportunities are available in the following areas: automotive spare part manufacture and hydraulic fluid production; design engineering and construction of airports, hydro and thermal power plants, high tension lines and substations, water and sewage plants, water and gas pipelines; petrochemical processing equipment; sanitary vitreous china manufacturing; IC socket and connector manufacturing; manufacture of whirlpools, swimming pools and related equipment; manufacture of automatic packing machines and equipment; electric, hydraulic vulcanizing equipment and materials; steel wool, steel and galvanized steel sponge manufacturing; recreational park design, construction and equipment, electronic recreational products; dairy products processing plant and milk reception stations. Further details are available from Guilherme Arroio, Counsellor, Embassy of Brazil, 255 Albert Street, Suite 900, Ottawa, Ontario, K1P 6A9. Tel: (613) 237-1090.

**Greece** — A tender for the supply, installation and commissioning of the Athens terminal area radar system (ATARS) and operator display system has been announced by the Hellenic Civil Aviation Authority. Upon authorization and at cost of \$55-\$60, post can forward tender documents — closing date for receipt of bids is Dec. 30 — to interested Canadian companies. Quote tender number 1026/86. Contact the Canadian Embassy, Athens. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — Two separate tenders have been announced by the Hellenic Telecommunications Organization. Tender number 7477, with a closing date of Dec. 17, is for 1,000 tons of creosote oil, type 1 and according to British standard 144. Prices to be quoted in Greek drachmae or U.S. dollars. Tender number 7484, with a closing date of Dec. 22, is for 78 compressor-dehydrator units to supply fresh and dry air to telephone cables. Price to be quoted in Greek drachmae. On authorization, post can messenger, at cost of \$55-\$60 each, tender documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Hungary** — Ten feed mill plant projects, financed by the World Bank and valued at some U.S. \$4 million are requiring equipment and supplies in a tender announced by the Agrotek Trading Company for Agricultural Capital Equipment. Under the project, nine farms will expand their operations by adapting new equipment and technologies into existing lines. This will involve the supply of 28 types of equipment, including cooling towers, bucket elevators, gate valves and grinders. The tenth project involves the installation of a new green field feed mill

operation. Closing date for receipt of bids is Jan. 6, 1987. Bid documents cost U.S. \$300 and can be obtained from and should be forwarded to: Mr. G. Rozgonyi, Commercial Director, Agrotek Trading Co., H-1388, Budapest P0B 86, Budapest VI, Bajcsy Zs ut 57. Telex: 22-5651 or 22-6703. Remittances, payable by cheque, to be made to account number 216-55076 of Agrotek, kept with the National Bank of Hungary, H-1850 Budapest. Telex: 22-5755. Inquiries may be made to Canadian Embassy in Budapest. Telex: (Destination code 61) 224588. Answerback: (CDA H).

**Jordan** — Firms in countries that are members of the World Bank are invited to prequalify for joint ventures for the design, preparation of tender documents and supervision of construction for upgrading and expanding wastewater treatment plants in the cities of Jerash and Salt. Issued by the Jordan Water Authority and financed through the International Bank for Reconstruction and Development, the invitation says firms must be experienced in the design and preparation of specifications for wastewater treatment plants, particularly

## Marketplace

those employing oxidization ditch and extended aeration processes. They must also be experienced in the management of construction for such plants. Terms of reference, at cost of \$40, may be obtained and forwarded by post to Canadian companies upon telexed confirmation of interest. Closing date for receipt by the Jordan Water Authority of the qualification package is Dec. 13. Contact the Canadian Embassy, Amman. Telex: (Destination code 493) 23080. Answerback: (23080 CANAD JO).

**Turkey** — A Turkish construction and representative company, named Inter, wishes to receive catalogues from manufacturers of snow fighting equipment so that it can make representation to supply the municipality of Erzurum with said equipment. The proposal to be submitted is for street snow cleaning equipment, street ice scrapers and snow ambulances which would be used to transport patients from outlying villages to city hospitals. Interested Canadian manufacturers of such equipment should send detailed catalogues to Inter through the Canadian Embassy, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa, Ankara, Turkey. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

**Turkey** — Some 650 rock bits of various quantities and dimensions are required in a tender announced by the Turkish State Hydraulic Works. Complete specifications and tender documents, costing \$200, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies. Closing

date for receipt of bids is Jan. 8. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Equipment for a blast furnace is being sought in a tender announced by Turkish Iron and Steel Mills, Iskenderun. Specifications are for top charging equipment for one furnace (large bell and bell ring, distributor); and top charging equipment for two furnaces (large bell and ring). Deadline for receipt of bids is Dec. 16. Post can forward tender documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 60 million dental crown caps has been announced by the Turkish Red Crescent Society, the equivalent of Canada's Red Cross. Cost of bid documents is \$175, with the bid bond being \$12,000. Closing date for receipt of bids is Dec. 22. Tenderers should also provide product samples. Post can courier bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of eight character generator units has been announced by the Turkish Radio and TV. Specifications include color TV video display generating system, compatible with CCIR 625/50 and PAL (B.G.) color systems; upper and lower case characters; special Turkish alphabet characters; type face and form selection; and up-down time count features. Bid documents cost \$200 and a bid bond of \$3,600 is required. Closing date for receipt of bids is Jan. 8. Post can courier documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender, with a closing date of Dec. 22, has been announced by the Turkish Ministry of Defence for the supply of one cartography system for use in the automation of map production, updating and revision work. The system will include the following components: one each digitizer system (automatic or semi-automatic computer); correction-arrangement system (one each flatbed plotter, one each film plotter); and computer system peripherals. Bid bond is not required. Documents are available free through the Office of the Military Attaché, Embassy of Turkey in Ottawa. Tel: (613) 238-2552. More information may be available through External Affairs at (613) 996-4248.

**Turkey** — A tender for 50 portable emergency radios has been announced by the Turkish Ministry of Defence. Specifications require the radios be battery-operated with internal manual crank, operate on international distress frequencies and meet SOLAS requirement. Modes should be A2A, A3A and A3E for KHZs of 500, 2128, 8364. Power outputs are 1.5W, 2W and 3W. Closing date for receipt of bids is Dec. 12. Documents are available through the Office of the Military Attaché, Embassy of Turkey, Ottawa. Tel: (613) 238-2552. ★

# Medical show hopes for healthy sales in West Indies

**Havana** — If you are looking for healthy sales leads in the medical field, then head for Cuba next spring.

That's where the 3rd International Fair on Medical Techniques, Health for All 87, will be staged in Havana's International Conference Centre.

Billed as one of the largest health shows in the world, the April 23-30 event is expected to attract over 200 exhibitors and in excess of 50,000 visitors.

Canada is planning to mount an even stronger participation at next year's show — the event is held every two years — following

its highly successful presence at last year's event which is expected to bring in over

## HEALTH FOR ALL

\$2 million in sales to the nine Canadian exhibitors.

Products to be displayed range from medical, dental and laboratory equipment to instruments, disposable medical and dental materials, orthopedic instruments and equipment, optical equipment, glasses and frames, glass materials for laboratories, pharmaceuticals and pharmaceutical equipment and material, and medical teaching materials.

Health for All 87 will be sponsored by the Ministry of Public Health, Medicuba Enterprise and the Cuban Chamber of Commerce.

As the country's centralized agency for import and export of medical equipment and supplies, State-owned Medicuba — with a \$200 million mandate — imports products

and equipment such as medicines, chemicals, pharmaceutical production equipment, medical and laboratory equipment, surgical and medical instruments, rubber and plastics for medical use, hypodermic syringes and needles, X-ray films, sutures, laboratory glassware, orthopedic devices, hearing aids, optical lenses and laboratory spare parts.

Besides showing Cuban professionals the latest techniques in the health care field, the show is also designed to strengthen trade relations between Cuba and other participating countries.

During the show, Cuban and foreign specialists will also lead discussions on various topics of interest to medical professionals and on the development of medicine in Cuba.

For more information on medical opportunities in Cuba or details on how to participate in the show, contact Carlos Munante at External Affairs' South America Trade Development Division (LSTF), tel: (613) 996-2268; or call Info Export. ★

## Marketplace

**Turkey** — A tender, with a closing date of Dec. 21, has been announced by the Turkish Defence Ministry for the supply of a radar display system and communications equipment. Bid documents may be obtained from the Office of the Military Attaché, Embassy of Turkey, Ottawa. Tel: (613) 238-2552.

**Turkey** — With a bid closing date of Dec. 23, the Turkey-Istanbul Water and Sewer Authority (ISKI) has issued a tender for: one mobile disinfection-chlorination unit; two mobile freshwater control laboratories; and two mobile waste water control laboratories. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for the supply of 50,000 call metering devices has been announced by the Turkish PTT. The units will be 12 KHZ signal-operated, subscriber-pulsed metering devices for telephone subscriber lines, with mechanical counter of LCD/LED display. Bid documents, at cost of \$100, can be obtained by the post and forwarded to interested Canadian companies for later billing through External Affairs. Closing date for receipt of bids is Dec. 25. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — A tender for 205 vertical and 100 horizontal hydraulic telescopic, piston-type shock absorbers for railway coaches has been announced by the Turkey State Railways Administration. Closing date for receipt of bids is Dec. 26. Post can obtain documents, at cost of \$31, for interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — Twenty traffic-counter analyzers are required in a tender announced by the Turkish State Highways Department. The electronic devices are for measuring, classifying, storing, transferring, programming, analyzing and printing traffic volume, vehicle kind, speed, vehicle length, axle configuration and headway distance data on two and four-lane highways. Deadline for receipt of bids is Dec. 29. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara. ★

## Fair in Gabon opens trade gates

**Libreville** — Increased Canadian visibility in Africa will again be the key to this country's third participation in the Libreville International Trade Fair in Gabon, early next year.

Canadian products and services to be highlighted at this horizontal March show include agriculture, mining, communications and telecommunications.

With the show being open to the general public, opportunities also exist, according to trade officials, in consumer goods — a Canadian beauty care product company sold its entire display at this year's show.

Several Canadian companies are already working on major projects in Gabon and, according to trade officials, participation in the fair could open up new opportunities for exporters.

And despite a severe loss in revenues due to the oil crisis, Gabon is still considered a relatively rich country compared to most

African nations, offering many medium-range opportunities within a stable political climate and with a strong desire to foster increased economic and cultural ties with Canada.

For more information on the show or details on how to participate, contact — before Dec. 12 — Sylvie Bédard-Gigantes or André Aubin at External Affairs' Africa Trade Development Division (GAT), tel: (613) 990-6582, 998-0396; or call Info Export. ★

## Foreign investment eased in Australia

Canadian companies contemplating investment in Australia — a move that could lead to joint ventures and manufacturing under license — are advised that that country recently relaxed its policy guidelines on foreign investment.

"In particular," says an External Affairs trade officer, "the previous requirement that proposals in the manufacturing sector demonstrate economic benefits, has been suspended."

As well, the previous requirement of 50 per cent Australian equity in foreign investment proposals has been abolished in certain cases.

These are in acquisition of real estate for development, whether for resale or retention; acquisitions of service industry real estate; and the acquisition of business or the establishment of new businesses in such tourist sectors as hotels and resorts.

Guidelines pertaining to urban real estate, rural properties, the natural resource sector and the financial sector have also been released, though a number are pending approval by the Foreign Investment Review Board in Canberra.

For further information on these policy guidelines, contact Brian MacKay at External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division, tel. (613) 995-8596. ★

## Jamaica auto guide

A report on the market opportunities for Canadian automobile replacement parts in Jamaica is now available to interested Canadian exporters through the Department of External Affairs.

While considered a difficult market to supply — because of the generally small number of a wide variety of car models — the opportunities are definitely there, says the report, as Jamaica's annual automotive parts imports are estimated at \$4.5 million.

In addition to listing local manufacturers with a potential interest in component parts from Canada, the report also lists Jamaican distributors and importers seeking these Canadian products.

Copies of the report may be obtained from Bob Evans or Glen Robinson at External Affairs' Caribbean and Central America Trade Development Division (LCT), tel: (613) 996-3877 or (613) 995-8742. ★

# FOOD FOR THOUGHT

## Canada savors \$weet taste of success

**Paris** — The world's appetite for Canadian food products took centre stage at the second largest international food show (SIAL 86) held recently in this renowned gourmets' capital.

That's where a record number of Canadian participants — 27 companies and trade associations representing another 50 companies — 'dished out' close to \$17 million worth of sales to discriminating world buyers, with another \$32 million, 12-month forecast orders sitting on the back burner.

And what made Canada's participation even sweeter were the more than 1,000 serious inquiries received during the five-day show, with some 50 agents and distributors expected to be appointed.

The event — it alternates each year with ANUGA in Cologne — was held for the first time in the new Paris-Nord Exhibition Centre to accommodate some 4,000 exhibitors from 60 countries and more than 125,000 visitors, up considerably from the 1984 attendance.

Participants at SIAL 86 represented the whole spectrum of the food and beverage industry — importers, exporters, distributors, catering trade, food processors, equipment



Popular Canadian attractions at SIAL 86 in Paris included the Fisheries Council of British Columbia.

manufacturers, trade publications, industry and trade associations as well as government officials from many countries.

In addition to Canadian exhibitors from every region, the show received delegations from Newfoundland and Quebec and representatives of British Columbia, Saskatchewan, Ontario, Quebec, New Brunswick and Prince Edward Island.

The Canadian pavilion was also visited by members of the food trade press, including *Radio-Canada* and *Food Store Magazine*.

Canadian participation — the fourth at the national level since 1980 — presented a good cross-section of the food sector, with all major commodities and both small and large companies represented.

A leading world exporter of grain and primary products, Canada also sells over \$3 billion worth of processed foods and marine products annually.

And although most of this country's food exports go to the U.S., Western Europe comes a close second, as indicated by the outstanding Canadian sales at SIAL 86.

Products on display at the Canadian pavilion included fish of all types — shellfish, frozen, canned, fresh, smoked — processed fruits and vegetables, honey, maple syrup, pizzas, Italo-Canadian specialties, cocktail mixes, jams, spreads, wild rice and blueberries.

In the seafood sector — with twice as many Canadian participants as at SIAL 84 — emphasis was placed on higher value products such as frozen and canned Pacific salmon, live and frozen lobster, snow crab, scallop, shrimp and smoked salmon — all products for which Canada has a strong market share in Europe.

That share, in fact, increased by 65 per cent during the first eight months of 1985 as Canadian fish exports to the EEC rose to \$173 million from \$103 million for the same



Another Canadian organization participating at SIAL 86 in Paris was the London, Ont. based Ontario Bean Producers Marketing Board, next to Shady Maple Farms Ltd. of St. Evariste, Que.

period in 1984.

Innovative and popular Canadian products displayed at the show included elegantly decorated wild salmon dishes prepared by a local chef; prepared seafood already highly popular in the U.S.; live and frozen lobster; and fine displays of smoked salmon and sturgeon products for the discerning European market.

Canadian seafoods were also displayed by a number of foreign companies, including one of France's leading food organizations.

In fact, Canadian participants at the show were so enthusiastic about sales results and prospects that most are already planning to participate in the 1988 event.

And, according to trade officials, the depreciation of the Canadian dollar relative to most European currencies has given exporters a further boost by greatly improving this country's competitive position in Europe.

For more information on similar shows in Europe, contact David Shortall at External Affairs' Fisheries and Fish Products Division (TAF), tel: (613) 995-1714; Bill Curran, Food Products Division (TAN), tel: (613) 995-7891; or call Info Export. ★

## Two shows to bite into U.S. food market

**United States** — Looking for a chance to expand your food sales south of the border?

Then consider attending two External Affairs-sponsored solo food shows slated for the Pacific Northwest and Mid-Northwest later this winter.

The first show will take place Feb. 19 in Seattle, Washington — just a three-hour drive from Vancouver.

Previously held in Portland, Oregon, the one-day event — organized by the Canadian Consulate General in Seattle — is to be staged in the Bellevue Holiday Inn.

Many of the food and drink brokers expected at the event will have branch offices in Spokane, Washington and Portland, Oregon, giving Canadian exporters a

chance to reach both these cities in addition to Seattle.

With a population of 2.2 million, the Seattle-Tacoma metropolitan area generates \$4.4 billion annually in retail food sales and a further \$1.6 billion in food services sales.

Another solo food show in the Northern U.S. for Canadian exporters is to be staged a few weeks later, March 9, at the Hotel Sofitel in Bloomington, Minnesota.

Organized by the Canadian Consulate General in Minneapolis, the event is highly regarded by the Minneapolis food trade, having been held annually for over ten years.

This year's show saw the participation of

35 Canadian companies with over 500 local food buyers attending.

As with Seattle, the Minneapolis-St. Paul market has a population of 2.2 million, with annual retail food sales reaching \$2.8 billion and food services worth \$1.4 billion.

Both shows, according to trade officials, are geared towards new exporters as well as existing ones who want to obtain further market exposure for their products in the U.S.

For more information on the shows or details on how to participate — recruiting is already well on its way — contact Frank Davis at External Affairs' Food Products Division (TAN), tel: (613) 996-4209; or call Info Export. ★

# Conference explores markets

Continued from page 1

determined effort by the Malaysian government to restructure the country's economy along industrial lines, investment opportunities have opened up for Canadians.

Other subjects discussed at the conference, which featured academic, business and government speakers from both countries, were human resources development and the high-level manpower and professions in Malaysia.

The conference was sponsored by the Institute of Strategic and International Studies (Kuala Lumpur), the Asia Pacific Foundation of Canada, the Pacific Basin Economic Council (Canadian Committee) and Carleton University's Norman Paterson School of International Affairs.

Further information on conference deliberations can be obtained from Dr. Martin Rudner of the Norman Patterson School of International Affairs, Carleton University at (613) 564-2891.

Information on Canada-Malaysia trade is available from Roman Hruby, External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST) at (613) 996-7995. ★

## Trading places

Canadian companies doing or about to do business with Albania are advised that Canada's trade development responsibility for that country has been transferred from the Canadian Embassy in Vienna to the one in Belgrade, Yugoslavia. Canadians seeking information on the Albanian market or wishing to follow-up on continuing projects there, should now contact the Commercial Division, Canadian Embassy, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yugoslavia. Telex: 11137 DOMCA YU.

And, in the United States, the following is new: The Commercial Division, Canadian Consulate General, 400 South Tower, One CNN Centre, Atlanta, Georgia, 30303-2705, U.S.A. Tel: (404) 577-6810. Telex: 054-2676 (DOMCAN ATL). ★

## Switched on Thailand

Snatching victory from the jaws of stiff international competition is pretty much what Canada's Northern Telecom has done in winning a major contract in Thailand, reports the post in Bangkok.

The Mississauga-headquartered telecommunications giant, under a contract valued at approximately \$1.7 million, is to supply its SLI telephone switching system and telephone sets to the Bangkok Don Munag Airport Expansion Project, now under construction.

The client, Italian-Thai Development Corp. Ltd., in awarding the contract to Northern Telecom, noted the company's SLI switch was judged to be superior over all competition.

And, reports the post, the sale of this latest 3,500-line system, brings to \$5 million the value of equipment that Northern Telecom has sold to Thailand this year, with sales running 50 per cent ahead of last year. ★



External Affairs Minister Joe Clark welcomed keynote speaker, Malaysian Minister of Foreign Affairs Dato Rais Yatim, to the three-day Canada-Malaysia Conference held in Ottawa in October.

## Sales top \$4 million

Recent Export Development Corporation (EDC) lines of credit have enabled three Canadian companies to sell more than \$4 million in goods and services to such diverse markets as Cuba, Bulgaria and Mexico, the Crown corporation has announced.

Through EDC financing support of \$3.5 million, Super Steel Structures International (SSSI) Ltd. of Montreal, Que. sold goods and services for an exhibition complex to Palacio de las Convenciones de Cuba, a state agency responsible for the organization of conventions and exhibitions in that country.

A trading company, SSSI specializes in the supply of prefabricated buildings.

Under a line of credit allocation of \$327,250 to the Bulgarian Foreign Trade Bank, McCurdy Radio Industries Ltd. of Toronto, Ont. sold a television intercom system to Telecom of Bulgaria.

McCurdy Radio is involved primarily in the manufacture of audio and broadcast equipment and complete intercom systems for television studios.

Telecom of Bulgaria is a foreign trade organization responsible for the import and export of radio, electronic and communications equipment.

And, through financing support of \$193,647, Indal Technologies Inc. of Mississauga, Ont. has sold four sea-going helicopter hangar doors and related technical services to Secretaria de Marina (S.M.) Mexico, an agency responsible for Mexico's maritime defence.

Indal manufactures a wide variety of products ranging from flagpoles to ship-based helicopter landing assistance equipment.

A Crown corporation, EDC provides a wide range of insurance and bank guarantee services to Canadian exporters and arranges credit for foreign buyers to facilitate and develop export trade.

Information on EDC's varied services is available through the head office at 151 O'Connor St., Box 655, Ottawa K1P 5T9. Tel: (613) 598-2500. ★

## Technical exporting trading house forte

Canadian companies with technical products to export stand a good chance of breaking into diverse markets when they invest in the services provided by Norstream Intertec Inc., a St. Catharines, Ont. company recently designated trading house of the month.

A trading firm that combines engineering capability with expert shipping experience, Norstream's expertise is in the fields of process instrumentation, quality control, process industry equipment, telecommunication equipment, special alloy equipment and materials, aircraft equipment and spares, and hydropneumatic equipment.

Serving as exclusive or non-exclusive selling agents for large and small Canadian manufacturers and as buying agents for overseas clients, Norstream's market areas are the Pacific Rim, the Far East, the Middle East, Latin America and Southern Europe.

Canadian manufacturers who feel there is an untapped overseas market for their technical products should mail their catalog to Ed Arroyave or Mari Kaukonen, Norstream Intertec Inc., P.O. Box 1507, St. Catharines, Ontario L2R 7J9. They may also call (416) 682-3877/684-9191.

Further information on trading houses and the services they provide is available from Mike Reshitnyk, Deputy Director, Export Finance, Capital Projects and Trading Houses Division, Trading House and Countertrade Section, External Affairs, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel: (613) 995-7576/996-1419.

As well, Canadian companies interested in trading house services may contact Geoff Nimmo or Mike MacDonald at the Council of Canadian Trading Houses, 99 Bank St., Suite 250, Ottawa K1P 6B9. Tel: (613) 238-8888. ★

## Outlook on business conference coming up

The prospects for Canada's exports in dynamic international markets are just one of the topics to be addressed at the day-long International Business Outlook Conference, slated for Jan. 29 at the Westin Hotel in Toronto.

Sponsored by The Conference Board of Canada, the fact-filled sessions will also examine the outlook for the North American, Pacific Rim and European economies; the impact of changing international capital markets and the on-going problem of international debt; the GATT talks and how interested parties can make their voices heard at the negotiating table; U.S. and Canadian tax reform; and the new wave of Japanese investment in North America.

Registration and fee information is available from Maureen Cooper, The Conference Board of Canada, 255 Smyth Road, Ottawa K1H 8M7. Tel: (613) 526-3280, ext 240; or telex 053-3043. ★

Trade Update

## Sectors specified in just-released market brochures

Continued from page 1

fies business opportunities for Canadian suppliers of manufactured goods and consulting services in Malaysia and Indonesia including logging, sawmilling, logging vehicles, veneers, plywood, panel board, pulp and paper;

**Thailand and Malaysia: Food Irradiation** — assesses the market potential for Canadian food irradiation and related technologies;

**Thailand: Telecommunications** — offers information to exporters on the telecommunications market through the Telephone Organization of Thailand (TOT) and the Communications Authority of Thailand (CAT) which account for 70 per cent of the Thai market; and

**Thailand: Agro-Food Processing** — provides information to Canadian suppliers on investment opportunities in the agro and food processing industries.

Copies may be obtained from Nigel Godfrey at External Affairs' South and Southeast Asia Trade Development Division, tel: (613) 995-7662; or call Info Export. ★

## CIDA funds projects in China and Sudan

Canadian International Development Agency (CIDA) funding of close to \$15 million has been allotted to two Canadian firms for work on projects in the People's Republic of China

## Carney Japan visit

Continued from page 1

the tradition of supplying Japan with natural resources but she emphasized that "Japan must deal with the new Canada by increasing imports of Canadian manufactured goods and by exploring opportunities for technology transfer, joint ventures and investment, especially in manufacturing."

Last year, Minister Carney told her varied audiences, trade between Canada and Japan totalled \$11.8 billion. In the first eight months of this year alone, Canada's exports to Japan increased by more than 8 per cent to \$4 billion. But there is room for expansion.

"My basic objective," Carney told the Canada-Japan Society and the Canadian Chamber of Commerce, "is to achieve a more diversified trading relationship between Canada and Japan and to remove obstacles to its expansion." ★

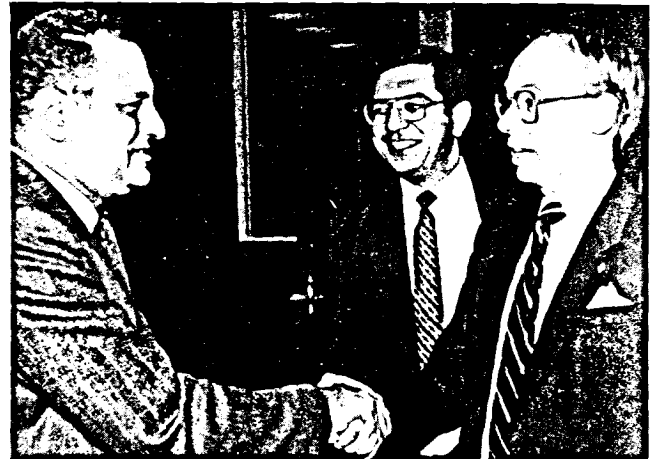
## Deal promises pyramid effect

Talk about a pyramid effect! That's what a contract in Egypt, signed by Babcock & Wilcox Canada, will have on a number of Canadian exporters.

The Cambridge, Ont. company, in consortium with a group of companies led by Ansaldo Impianti of Italy, last month signed, with the Egyptian Electrical Authority in Cairo, a \$185 million contract for work on that country's Damanhour power plant project.

In announcing the contract, under which Babcock & Wilcox will supply the steam generating equipment, Minister for International Trade Pat Carney said the value of Canadian goods and services for the project will exceed \$24 million.

What is more, Minister Carney added, the project will generate more than 1,200 person years of employment for Babcock & Wilcox and its 26 major Canadian suppliers.



**That's a deal** — Chairman of the Egyptian Electrical Authority Dr. Emad el Sharkawi (left), congratulates Babcock & Wilcox Canada's Regional Manager in Egypt, David Moore, while B & W's Project Manager Bob Mady, looks on. The Cambridge, Ont. company, in consortium, recently signed a \$185 million contract for work on Egypt's Damanhour power plant project.

The construction of the 300 megawatt electric power station at Damanhour, say officials, will lead to further industrial and economic development and will help to meet Egypt's increasing demand for electricity.

Noting that Egypt represents "a growing market" for thermal generation equipment and services, Minister Carney said Babcock & Wilcox's success "against fierce international competition, opens the door for further Canadian exports to this region." ★

and in Sudan, External Relations Minister Monique Landry has announced.

In China, the consortium, Canada-China Electric Power Consultants, will undertake a \$5.5 million study of the potential for electric energy development in the country's southern region. The consortium is made up of Monenco of Montreal, Teshmont of Winnipeg, Ontario Hydro and Manitoba Hydro.

Since 1981, said Landry, CIDA has financed several hydro-electric projects in China, including a feasibility study of the Three Gorges on the Yangtze River, potentially the largest hydro-electric project in the world. This study is being undertaken by another Canadian consortium — CIPM-Yangtze Joint Venture.

For the Sudan project, the Saskatchewan crown corporation AGDEVCO and CIDA signed a \$9.3 million contract for the second phase of a dryland agriculture development project aimed at increasing food production in Sudan.

The Sim Sim Dryland 11 Project includes applied research in crop management and mechanization, training for Sudanese farmers, extension work, feasibility analyses and the purchase of farm machinery. ★

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.  
(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott.

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330  
Canada

CAI  
EA  
CICF  
V. 4 #19  
DSCS C.1

# Canada export

 Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 4 N° 19

LE 1<sup>er</sup> DÉCEMBRE 1986

## Recettes épicées

**Un défilé intéressant?... Et la moutarde monte au nez de nos exportateurs. Les statistiques révèlent que l'an dernier, nous avons exporté pour près de 42 millions de dollars de graines de moutarde, ce qui faisait du Canada le premier exportateur mondial de ce produit.**

## Études de marché pour exportateurs

Le ministère des Affaires extérieures vient de lancer une série d'études de marché, portant sur des secteurs précis qui offrent des débouchés à l'exportation dans les pays du Sud et du Sud-Est asiatique.

Ces études, commandées et financées dans le cadre de la Stratégie nationale du commerce (secteur de l'Asie et du Pacifique), sont axées sur les débouchés à l'exportation dans les domaines du pétrole et du gaz, des télécommunications, de la foresterie, de la technologie de pointe, de la transformation des aliments, des articles de sport et de l'aérospatiale.

En annonçant la parution d'une partie de ces études, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a souligné qu'elles « définissent des débouchés prometteurs pour les exportations et les entreprises conjointes pour les fournisseurs canadiens en Inde, au Pakistan, en Thaïlande, en Indonésie, en Malaisie et à Singapour. »

Sur ces marchés en expansion, a précisé le ministre, « les sociétés canadiennes devront agir rapidement et adopter des »

(Voir page 6: Secteurs.)

## Débouchés à saisir en Malaysia

Important partenaire commercial du Canada dans le lucratif marché en pleine croissance en bordure du Pacifique, la Malaysia offre de nombreuses possibilités d'exportation et d'entreprise conjointe à l'exportateur canadien.

C'est l'un des messages qu'a livré le ministre des Affaires étrangères de Malaysia, M. Dato Rais Yatim, lors de son discours d'ouverture à la conférence Canada-Malaysia.

Les statistiques révèlent qu'en 1985, les exportations canadiennes à destination de Malaysia ont atteint 204,3 millions de dollars, alors que nos importations repré-

(Voir page 5: Échanges.)

## Impressionnant!



**Ça presse** — La John T. Hepburn, Limited, de Toronto, vient d'expédier au Long Beach Naval Shipyard de Californie une presse à forger rapide d'une capacité de 500 tonnes, pour former et renforcer des éléments structurels en C destinés à des navires américains. Cette presse, qui peut dresser les poutrelles à 120 coups-minute, est livrée avec tête de montage comprenant une matrice rotative et des contrôles électroniques. La Hepburn, qui conçoit et fabrique des presses hydrauliques, a également reçu commande de deux autres presses à forger du Naval Contract Centre de Washington (D.C.).

## Le Japon, point de mire ministériel

Suite à l'importante mission économique japonaise de haut niveau venue au Canada en octobre, le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, s'est rendue au Japon la semaine dernière, en compagnie de gens d'affaires canadiens éminents, pour y promouvoir vigoureusement des investissements, projets conjoints et transferts de technologie accrus entre les deux pays.

Au cours de ses nombreux discours et entretiens avec fonctionnaires, représentants d'associations commerciales et du secteur privé japonais, M<sup>me</sup> Carney a mis en relief la décision prise récemment par le

### 'Le Japon doit composer avec le nouveau Canada en augmentant ses importations.'

Cabinet au sujet de la nouvelle « Stratégie canadienne pour le Japon » (notre deuxième partenaire commercial en importance après les États-Unis) dont le plan d'action vise à :

- favoriser des échanges commerciaux accrus et équilibrés;
- rendre le Canada un lieu propice à l'investissement japonais;
- étendre les activités du marché financier;
- encourager l'acquisition et la mise au point de technologies et la coopération industrielle;
- utiliser le processus des négociations multilatérales pour obtenir la libéralisation des échanges commerciaux;
- promouvoir le tourisme; et
- resserrer les liens politiques afin d'examiner nos intérêts communs dans des domaines aussi variés que la sécurité

(Voir page 6: Liens.)

### DANS CE NUMÉRO :

- De bons débouchés sont à découvrir au printemps lors d'un grand salon médical à Cuba ..... 3
- Les marchés du monde entier à votre portée ..... 2
- Voici deux salons de l'alimentation alléchants aux É.-U. .... 4
- La Babcock & Wilcox a conclu un gros contrat en Égypte ..... 6



## Débouchés commerciaux

# Voici des débouchés à l'exportation

**Brésil** — Douze entreprises brésiliennes sont à la recherche de partenaires d'investissement et d'entreprise conjointe dans un large éventail d'activités industrielles et financières suivantes: fabrication de pièces de rechange pour automobiles et production de fluides hydrauliques; conception, ingénierie et construction d'aéroports, de centrales hydro-électriques et thermiques, de lignes et de stations de transmission à haute tension, d'usines de traitement de l'eau et des eaux usées, de gazoducs et de canalisations d'eau; matériel de traitement pétrochimique; fabrication de sanitaires en céramique vitrifiée; fabrication de fiches et de connecteurs pour circuits intégrés; fabrication de bains-tourbillons, de piscines et d'équipement connexe; fabrication d'équipement et de machines d'emballage automatique; équipement électrique et hydraulique et matériaux pour vulcanisation; fabrication de paille de fer et d'éponges d'acier ordinaire et galvanisé; conception, construction et équipement de parcs de loisirs et produits électroniques de loisirs; postes de réception du lait et usine de transformation des produits laitiers. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Guilherme Arroio, conseiller à l'ambassade du Brésil, 255, rue Albert, bureau 900, Ottawa K1P 6A9. Tél.: (613) 237-1090.

**Grèce** — La Hellenic Civil Aviation Authority vient de lancer un appel d'offres visant la fourniture, l'installation et l'exploitation du système de radar de la région du terminal d'Athènes (ATARS) et du système d'affichage pour opérateurs. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 30 décembre. Sur réception d'une autorisation, notre mission peut transmettre les documents de l'appel d'offres, à des frais de 55 à 60\$ (mentionner l'appel d'offres n° 1026/86). Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — La Hellenic Telecommunications Organization vient d'annoncer deux appels d'offres. L'appel d'offres 7477, arrivant à échéance le 17 décembre, vise 1 000 tonnes d'huile de créosote, type 1, conforme à la norme britannique 144; les soumissions peuvent être présentées en drachmes ou en dollars américains. L'appel d'offres 7484, qui prend fin le 22 décembre, vise 78 compresseurs-déshumidificateurs en vue d'alimenter en air frais et sec des câbles téléphoniques; les prix doivent être indiqués en drachmes. Sur réception d'une autorisation, notre mission peut expédier par messagerie les documents, à des frais de 55 à 60\$ par jeu de documents. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Hongrie** — La société Agrotek, responsable des achats d'immobilisations agricoles, lance un appel d'offres en vue d'acquérir de l'équipement et des fournitures destinés à dix usines d'aliments pour bestiaux, un projet de quelque 4 millions de dollars US financé par la Banque mondiale. En vertu du

projet, neuf fermes étendront leur exploitation en adaptant des techniques et de l'équipement nouveaux à des lignes de production établies. Elles devront pour cela acquérir de l'équipement dans 28 catégories, notamment des tours de refroidissement, des élévateurs à godets et des meules. Le dixième projet vise l'implantation d'une nouvelle usine d'aliments qui traitera du fourrage vert. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 6 janvier 1987. Les documents de l'appel d'offres coûtent 300 \$ US, payables par chèque au compte n° 216-55076 de l'Agrotek, auprès de la Banque nationale de Hongrie, H-1850 Budapest, télex: 22-5755. Pour commander les documents ou présenter une soumission, communiquer avec M. G. Rozgonyi, Commercial Director, Agrotek Trading Co., H-1388, Budapest P0B 86, Budapest VI, Bajcsy Zs Ut 57, télex: 22-5651 ou 22-6703. On peut obtenir de plus amples renseignements en communiquant avec l'ambassade du Canada à Budapest, télex: (code de destination 61) 224588, indicatif (CDA H).

## Marchés mondiaux

**Jordanie** — Les sociétés des pays membres de la Banque mondiale sont invitées à établir leur admissibilité en vue d'entreprises conjointes pour la conception, la préparation de soumissions et la supervision de la construction d'un projet d'expansion et de modernisation d'usines de traitement des eaux usées, dans les villes de Jerash et Salt. L'invitation est lancée par la Jordanian Water Authority, avec un financement par la Banque internationale de reconstruction et de développement. Les entreprises en question doivent être expérimentées dans la conception et la préparation du cahier des charges d'usines de traitement des eaux usées, en particulier celles qui font appel aux procédés des bassins d'oxydation et du lagunage aéré. Les entreprises doivent aussi avoir de l'expérience dans la gestion de la construction de telles usines. Les preuves d'admissibilité doivent parvenir à la Jordanian Water Authority avant le 13 décembre. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Amman, télex: (code de destination 493) 23080, indicatif (23080 CANAD JO).

**Turquie** — Une société turque de construction et de représentation, l'Inter, désire recevoir des catalogues de fabricants de matériel de déneigement, afin d'entreprendre des démarches pour vendre de l'équipement du genre à la municipalité d'Erzurum. La proposition portera sur de l'équipement de déneigement des rues, des décapeuses à glace pour les rues et des ambulances à neige pouvant amener aux hôpitaux de la ville les patients des villages éloignés. Expédier des catalogues détaillés à Inter, par l'entremise de l'ambassade du Canada, Nenehatun Caddesi 75, Gaziosmanpasa,

Ankara, Turquie. Telex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 22 décembre, en vue de se procurer un système de cartographie pour automatiser la production, la révision et la mise à jour de cartes. Le système devra comprendre les composants suivants: un convertisseur en numérique automatique ou semi-automatique, un système de correction et de disposition (avec deux traceurs) et des périphériques informatiques. Documents gratuits en communiquant avec le bureau de l'attaché militaire auprès de l'ambassade du Turquie à Ottawa, au (613) 238-2552. D'autres détails sont également disponibles au ministère des Affaires extérieures, en composant le (613) 996-4248.

**Turquie** — La société turque de Radio et de Télévision désire se procurer huit générateurs de caractères, comprenant un système générateur d'affichage vidéo couleurs, compatible avec les normes couleurs CCIR 625/50 et PAL(B.G.), des caractères minuscules et majuscules, des caractères turcs spéciaux, un choix de jeux de caractères et des dispositifs de chronométrage et de synchronisation. Les documents de l'appel d'offres coûtent 200\$, le cautionnement de soumission étant de 3 600\$. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 8 janvier. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes qui seront facturées par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le Croissant rouge de Turquie (l'équivalent musulman de la Croix rouge) lance un appel d'offres à l'égard de 60 millions de capuchons de couronnes dentaires. Les documents de l'appel d'offres coûtent 175\$ et le cautionnement de soumission est de 12 000\$. L'appel d'offres arrive à échéance le 22 décembre. Fournir des échantillons. Notre mission peut transmettre les documents aux sociétés canadiennes. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish Iron and Steel Mills d'Iskenderun recherche de l'équipement pour haut fourneau. Il s'agit de matériel d'alimentation par le haut (cloches, anneaux, distributeur) réparti parmi trois hauts fourneaux. Les soumissions doivent être présentées avant le 16 décembre. Notre mission peut transmettre les documents qui seront facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkish State Hydraulic Works vient de lancer un appel d'offres visant un lot diversifié de trépan à roches. Notre mission peut obtenir le cahier des charges et les documents de l'appel d'offres, qui coûtent 200\$, et les transmettre aux sociétés canadiennes. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 8 janvier. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara. ★



## Marchés mondiaux

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense vient de lancer un appel d'offres visant 50 unités de radio portatives d'urgence. Les unités doivent pouvoir être alimentées par piles internes et générateur à manivelle, ainsi qu'émettre et recevoir sur les fréquences d'urgence internationales. Ces fréquences SOLAS (Safety of Life at Sea) sont de 500, 2182 et 8364 KHz, en modes A2A, A3E et A3A. La puissance émettrice doit atteindre 1,5, 2 et 3 watts. Notre mission peut transmettre les documents. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense vient de lancer un appel d'offres, arrivant à échéance le 21 décembre, en vue d'acquérir un système d'affichage radar et du matériel de communication. Les documents de l'appel d'offres sont disponibles auprès de l'attaché militaire de l'ambassade de Turquie, à Ottawa, tél.: (613) 238-2552.

**Turquie** — La Turkey-Istanbul Water and Sewer Authority (ISKI) vient de lancer un appel d'offres visant une unité mobile de désinfection et chloration, deux laboratoires mobiles pour le contrôle de l'eau potable et deux laboratoires mobiles pour le contrôle des eaux usées. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 23 décembre. Notre mission peut transmettre les documents, les frais étant facturés par le ministère des Affaires extérieures. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Les PTT turques viennent de lancer un appel d'offres pour faire l'acquisition de 50 000 appareils de comptage des conversations. Il s'agit de dispositifs de comptage activés par signalisation de l'abonné, sur fréquence de 12 KHz, avec compteur mécanique à affichage à cristaux liquides ou DEL. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 25 décembre. Notre mission peut transmettre les documents, aux frais de 100 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — La Turkey State Railway Administration lance un appel d'offres à l'égard de 205 amortisseurs hydrauliques à piston télescopique verticaux et 100 autres horizontaux. L'appel d'offres arrive à échéance le 26 décembre. Notre mission peut transmettre les documents, aux frais de 31 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — Le Turkish State Highways Department veut se procurer 20 analyseurs de circulation. Ces appareils électroniques devront mesurer, classer, stocker, transférer, programmer, analyser et imprimer des données sur la densité de la circulation, la nature des véhicules, leur vitesse, leur longueur, leur genre d'essieu et l'espacement entre véhicules sur des autoroutes de deux et quatre voies. Les soumissions doivent parvenir à l'organisme avant le 29 décembre. Notre mission peut transmettre les documents. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

## Des débouchés médicaux en pleine santé

**La Havane** — Si vous voulez ranimer vos ventes dans le secteur médical, mettez le cap sur Cuba le printemps prochain.

C'est là que se tiendra le 3<sup>e</sup> salon inter-



national des techniques médicales, Health for All 87, au Centre international des congrès de La Havane.

L'événement, qui aura lieu du 23 au 30 avril, est réputé être l'un des plus importants salons mondiaux du secteur de la santé. Il devrait attirer plus de 200 exposants et quelque 50 000 visiteurs.

Le Canada a l'intention d'arriver au salon, qui a lieu tous les deux ans, encore plus en force que l'an dernier, alors que les neuf exposants canadiens prévoient des ventes de plus de 2 millions de dollars.

Les produits exposés comprendront du matériel médical, dentaire et de laboratoire, des instruments, des fournitures dentaires et

médicales jetables, de l'équipement et des instruments orthopédiques, du matériel optique, des verres et des montures, de la verrerie de laboratoire, des produits pharmaceutiques, du matériel et des fournitures pharmaceutiques et du matériel pédagogique médical.

Le salon Health for All 87 sera parrainé par le ministère cubain de la santé publique, Mediocuba Enterprise et la Chambre de commerce de Cuba.

La société d'État Medicuba, l'organisme central d'importation et d'exportation d'équipement et de fournitures dans le secteur médical, qui détient un budget de 200 millions de dollars, importe des produits et du matériel médicaux et pharmaceutiques.

Pour de plus amples renseignements sur les débouchés dans le secteur médical à Cuba ou sur la façon de participer au salon, communiquer avec M. Carlos Munante, Direction de l'expansion du commerce en Amérique du Sud (LSTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-2268; ou composer le numéro d'Info-Export.

## Auto-rapport utile

Un rapport sur le marché jamaïcain pour les pièces d'automobile de rechange canadiennes est maintenant disponible auprès du ministère des Affaires extérieures.

Selon le rapport, même si ce marché est réputé difficile, à cause de la diversité des marques d'automobile et du nombre généralement limité de véhicules, le marché existe réellement, car on estime que la Jamaïque importe annuellement pour 4,5 millions de dollars de pièces d'automobile.

En plus d'indiquer les fabricants locaux susceptibles de s'intéresser aux pièces canadiennes, le rapport contient également une liste d'importateurs et de distributeurs jamaïcains à la recherche de produits canadiens.

On peut obtenir un exemplaire du rapport en appelant M. Bob Evans, au (613) 996-3877, ou M. Glen Robinson, au (613) 995-8742, Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale (LCT), ministère des Affaires extérieures. ★

## Investir en Australie

Les sociétés canadiennes qui envisagent d'investir en Australie, même sous forme d'entreprise conjointe et de fabrication sous licence, seront heureuses d'apprendre que ce pays a récemment assoupli sa politique sur l'investissement étranger.

En particulier, le gouvernement australien a suspendu ses exigences voulant que les propositions dans le secteur manufacturier comportent des avantages économiques démontrés.

De plus, l'exigence antérieure d'une participation australienne de 50 % au capital-actions d'investissements étrangers a été abolie pour certains secteurs.

Pour de plus amples renseignements sur ces nouvelles politiques, communiquer avec M. Brian MacKay, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-8596. ★

## La voie s'ouvre au salon du Gabon

**Libreville** — Une présence canadienne accrue en Afrique, tel sera l'objectif de la troisième participation de notre pays à la Foire internationale de Libreville, au Gabon, au début de l'année qui vient.

Ce salon, qui vise un marché général, verra en mars prochain la présence de produits et de services canadiens des secteurs de l'agriculture, des mines, des communications et des télécommunications.

Selon nos délégués commerciaux, le salon sera ouvert au grand public, ce qui présente des débouchés pour les produits de consommation. Ainsi, cette année, une société canadienne de produits de beauté a écoulé tout ce qu'elle avait emporté.

Plusieurs entreprises canadiennes travaillent déjà à de grands projets au Gabon; et, selon nos délégués commerciaux, une parti-

icipation au salon pourrait ouvrir de nouvelles portes aux exportateurs.

Malgré une chute importante de ses revenus depuis la crise du pétrole, le Gabon reste un pays africain relativement riche, offrant de nombreuses possibilités intéressantes à moyen terme, dans un climat politique stable et très favorable à l'intensification des liens économiques et culturels avec le Canada.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avant le 12 décembre avec Mme Sylvie Bédard-Gigantes ou M. André Aubin, Direction de l'expansion du commerce en Afrique (GAT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-6582 et 998-0396; ou appeler le centre Info-Export. ★

# MARCHÉS APPÉTISANTS

## Gros succès au pays de la gastronomie

Paris — L'appétit mondial pour les produits alimentaires canadiens a pris le devant de la scène au deuxième plus grand salon international de l'alimentation, le SIAL 86 de Paris, qui avait lieu récemment dans cette capitale gastronomique.

Un nombre record de participants canadiens, soit 27 entreprises et des associations professionnelles représentant 50 autres sociétés, s'est partagé un gâteau de près de 17 millions de dollars de ventes sur place, avec des commandes anticipées de 32 millions au cours des douze prochains mois.

Mieux encore, les exposants canadiens ont reçu plus de 1 000 demandes de renseignements sérieuses au cours des cinq journées de l'événement et prévoient nommer une cinquantaine d'agents et de distributeurs.

Le SIAL, présenté en alternance avec le salon ANUGA de Cologne, avait lieu pour la première fois au nouveau Parc des expositions de Paris-Nord, qui a accueilli quelque 4 000 exposants de 60 pays et plus de 125 000 visiteurs, un progrès considérable par rapport à l'édition de 1984.

Les participants au SIAL 86 provenaient de tous les secteurs de l'industrie des aliments et boissons, attirant des importateurs, des exportateurs, des distributeurs, des traiteurs, des transformateurs d'aliments, des fabricants d'équipement, des éditeurs de publications spécialisées, des associations professionnelles et industrielles, ainsi que des représentants gouvernementaux de nombreux pays.

En plus d'exposants de toutes les régions du Canada, le salon a également accueilli des délégations de Terre-Neuve et du Québec et des représentants de Colombie-Britannique, de Saskatchewan, d'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le pavillon canadien a également reçu la



La Ontario Bean Producers Marketing Board, de London (Ont.), était l'un des participants canadiens au SIAL 86 à Paris. À côté, la Shady Maple Farms Ltd., de St. Evariste (Qué.).

visite de membres de la presse spécialisée, notamment de Radio-Canada et du *Food Store Magazine*.

Cette quatrième participation canadienne d'envergure nationale depuis 1980 présentait un échantillon représentatif de l'industrie canadienne de l'alimentation, avec les grandes familles de produits, et des petites comme des grandes entreprises.

Si le Canada est l'un des premiers exportateurs mondiaux de grains et de produits primaires, il exporte également chaque année pour plus de 3 milliards de dollars d'aliments transformés et de produits de la pêche.

Bien que la plus grande part de nos exportations alimentaires aboutisse aux États-Unis, l'Europe occidentale n'arrive pas loin derrière, comme en témoignent les ventes canadiennes exceptionnelles au SIAL 86.

Les produits exposés au pavillon canadien comprenaient du poisson sous toutes ses formes (congelé, en conserve, frais, fumé et crustacés), des fruits et légumes transformés, du miel, du sirop d'érable, de la pizza et autres spécialités italo-canadiennes, des mélanges à cocktails, des confitures, du riz sauvage et des bleuets (myrtilles).

Dans le secteur des produits de la mer, où l'on comptait deux fois plus d'exposants canadiens qu'au SIAL 84, l'accent était mis

sur les produits de valeur plus élevée, comme le saumon du Pacifique congelé et en conserve, le homard vivant et congelé, le crabe des neiges, le pétoncle, la crevette et le saumon fumé, tous des produits canadiens qui occupent une part enviable du marché européen.

D'ailleurs, cette part du marché a bondi de 65% au cours des huit premiers mois de 1985, alors que les exportations de poisson canadien à destination de la CEE ont grimpé à 173 millions de dollars par rapport aux 103 millions pour la même période en 1984.

Les produits canadiens innovateurs qui ont connu une grande popularité au salon comprennent des plats de saumon présentés avec élégance par un chef local, des fruits de mer apprêtés (déjà si populaires aux États-Unis), du homard vivant et congelé, et des présentations raffinées de saumon et d'esturgeon fumé destinées à l'exigeant marché européen.

Plusieurs sociétés étrangères exposaient également des fruits de mer canadiens, notamment l'un des géants français de l'alimentation.

D'ailleurs, les exposants canadiens étaient tellement satisfaits de leurs ventes et de l'intérêt suscité au salon qu'ils se préparent déjà à participer à l'édition de 1988.

Selon nos délégués commerciaux, la baisse relative du dollar canadien par rapport à la plupart des devises européennes améliore encore plus la compétitivité de nos exportateurs en Europe.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M. David Shortall, Direction des pêches et des produits de la pêche (TAF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1714; ou avec M. Bill Curran, Direction des produits alimentaires (TAN), au (613) 995-7891; ou encore composer le numéro d'Info-Export. ★

## Des bouchées alléchantes aux États-Unis

États-Unis — Si vous êtes à la recherche d'une occasion d'accroître vos ventes de produits alimentaires chez nos voisins du Sud, vous devriez envisager de participer à deux expositions exclusivement canadiennes de l'alimentation.

Elles sont prévues cet hiver dans le nord-ouest des États-Unis, respectivement sur la côte Pacifique et au Centre.

La première exposition aura lieu le 19 février à Seattle (Washington), à seulement trois heures d'automobile de Vancouver.

Cet événement d'une journée, qui avait lieu auparavant à Portland (Oregon), est organisé par le consulat général du Canada au Bellevue Holiday Inn.

Nombre des courtiers en aliments et boissons attendus à l'exposition ont des succursales à Spokane (Washington) et Portland

(Oregon), ce qui donne aux exportateurs canadiens l'occasion de toucher ces deux marchés en plus de celui de Seattle.

Avec une population de 2,2 millions d'habitants, la région urbaine de Seattle-Tacoma compte des ventes au détail d'aliments de 4,4 milliards de dollars, les ventes de services alimentaires représentant 1,6 milliard de plus.

L'autre exposition réservée aux exportateurs canadiens aura lieu quelques semaines plus tard, soit le 9 mars, à l'hôtel Sofitel de Bloomington (Minnesota).

Cet événement, organisé par le consulat général du Canada à Minneapolis et présenté chaque année depuis dix ans, est fort couru par les courtiers locaux. Cette année, l'exposition a accueilli 35 participants cana-

diens qui ont pu faire connaître leurs produits à plus de 500 acheteurs locaux.

Comme Seattle, la région de Minneapolis-St. Paul compte 2,2 millions d'habitants, avec des ventes au détail d'aliments de 2,8 milliards de dollars et des ventes de services alimentaires de 1,4 milliard.

Selon nos délégués commerciaux, ces deux expositions s'adressent autant aux nouveaux exportateurs qu'aux exportateurs établis qui veulent mieux faire connaître leurs produits sur le marché américain.

Pour plus de détails sur les expositions ou la façon d'y participer (les inscriptions vont bon train), communiquer avec M. Frank Davis, Direction des produits alimentaires (TAN), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4209; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Échanges en pleine croissance

(Suite de la première page.)

Ainsi, grâce à de nouveaux stimulants et à un effort déterminé du gouvernement malaysien en vue d'industrialiser son économie, il existe de nouvelles possibilités d'investissement pour les Canadiens.

A cette conférence de trois jours tenue à Ottawa, où des universitaires, des gens d'affaires et des représentants gouvernementaux des deux pays ont pris la parole, on a également abordé les sujets du perfectionnement des ressources humaines et de la main-d'œuvre qualifiée et des professionnels en Malaysia.

Cette conférence était parrainée par l'Institute of Strategic and International Studies de Kuala Lumpur, la Fondation Asie-Pacifique du Canada, le comité canadien du Conseil économique du bassin du Pacifique et le Norman Paterson School of International Affairs de l'université Carleton.

On peut également en savoir plus long sur le commerce Canada-Malaysia en communiquant avec M. Roman Hruby, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est (PST), au (613) 996-7995. ★

### Adresses utiles

On avise les sociétés canadiennes qui font affaires avec l'Albanie ou qui envisagent de le faire que les fonctions d'expansion du commerce du Canada avec ce pays ont été transférées de l'ambassade du Canada à Vienne à notre ambassade de Belgrade (Yougoslavie). Pour en savoir plus long sur le marché de l'Albanie ou suivre des projets en cours là-bas, communiquer désormais avec la section commerciale de l'ambassade du Canada, Kneza Milosa 75, 11000 Belgrade, Yougoslavie. Tél.: 11137 DOMCA YU.

Aux États-Unis, un changement d'adresse: Section commerciale, Consulat général du Canada, 400 South Tower, One CNN Centre, Atlanta, Georgie 30303-2705, É.-U. Tél.: (404) 577-6810, télex: 054-2676 (DOMCAN ATL). ★

### Un 'appel' qui rapporte

Malgré une lutte acharnée, la Northern Telecom de Mississauga a finalement décroché un important contrat en Thaïlande.

Ce géant canadien des télécommunications a en effet reçu une commande de quelque 1,7 million de dollars à l'égard de son système de commutation téléphonique SLI et de téléphones destinés au projet d'expansion de l'aéroport Don Munag de Bangkok, actuellement en construction.

Notre mission à Bangkok précise que le client, la Italian-Thai Development Corp. Ltd., a trouvé le système SLI supérieur à ceux de tous les concurrents.

Le système que fournira la Northern Telecom pourra accommoder 3500 lignes, portant à 5 millions de dollars la valeur de son matériel vendu à la Thaïlande cette année, soit 50% de plus que l'an dernier. ★



Le ministre des Affaires extérieures, M. Joe Clark, accueille son homologue malaysien, M. Dato Rais Yatim, l'invité d'honneur à la conférence Canada-Malaysia. L'événement de trois jours était tenu à Ottawa en octobre.

### Les millions de la S.E.E.

Des lignes de crédit ouvertes récemment par la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) ont permis à trois entreprises canadiennes de vendre pour plus de 4 millions de dollars de biens et de services sur des marchés aussi divers que Cuba, la Bulgarie et le Mexique.

Grâce à un appui financier de 3,5 millions accordé par la S.E.E., les Structures d'Acier International Super (SSSI) Ltée, de Montréal, ont pu vendre des biens et des services, destinés au palais d'exposition Palacio de las Convenciones de Cuba, l'organisme public chargé de l'organisation des congrès et des expositions à Cuba.

La SSSI est une société de commerce spécialisée dans les bâtiments préfabriqués.

Avec une affectation de 327 250 \$ à même une ligne de crédit conclue auprès de la Banque bulgare du commerce extérieur, la McCurdy Radio Industries Ltd. de Toronto, a pu vendre un système d'intercommunication pour la télévision à la société bulgare Telecom.

La McCurdy Radio œuvre principalement dans la fabrication d'équipement acoustique et de radiotélédiffusion et de systèmes complets d'intercommunication pour studios de télévision.

La Telecom est la société bulgare de commerce extérieur chargée d'importer et d'exporter de l'équipement radio, électronique et de communication.

Finalement, avec un appui au financement de 193 647 \$ accordé par la S.E.E., la Indal Technologies Inc., de Mississauga (Ont.), a vendu quatre portes de hangar à hélicoptères navals et des services techniques connexes au Secretaria de Marina (S.M.) Mexico, le ministère mexicain de la Marine.

Indal fabrique de nombreux produits, allant des mâts pour drapeaux jusqu'aux systèmes d'appointage pour hélicoptères.

On peut obtenir plus de détails sur les divers services offerts par la S.E.E. en communiquant avec le siège de la Société, au 151, rue O'Connor, C.P. 655, Ottawa K1P 5T9. Tél.: (613) 598-2500. ★

### Un agent commercial de grande compétence

Les entreprises canadiennes avec des produits techniques à exporter auront de meilleures chances de percer sur la scène internationale en faisant appel aux services de la Norstream Intertec Inc., une société de St. Catharines qui a récemment décroché le titre de maison de commerce du mois.

La Norstream est une maison de commerce où les compétences en génie s'allient à l'expérience en expédition vers l'étranger. Ses spécialités sont les instruments pour procédés industriels, le contrôle de la qualité, l'équipement de procédés industriels, le matériel de télécommunication, l'équipement et les matériaux d'alliages spéciaux, l'équipement et les pièces de rechange pour aéronefs et le matériel hydropneumatique.

À titre d'agent commercial exclusif ou non pour les petites et grandes entreprises canadiennes et d'acheteur pour des clients étrangers, la Norstream dessert les marchés en bordure du Pacifique, de l'Extrême-Orient, du Moyen-Orient, d'Amérique latine et d'Europe méridionale.

Les fabricants canadiens convaincus qu'il existe des marchés extérieurs inexploités pour leurs produits techniques devraient expédier par la poste leur catalogue aux soins de Mari Kaukonen ou Ed Arroyave, Norstream Intertec Inc., C.P. 1507, St. Catharines (Ont.) L2R 7J9, ou encore téléphoner au (416) 682-3877 ou 684-9191.

Pour en savoir plus sur les maisons de commerce et leurs services, communiquer avec M. Mike Reshitnyk, directeur adjoint, Direction des maisons de commerce et de la compensation (TPF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7576 ou 996-1419.

Les entreprises canadiennes qui s'intéressent aux services des maisons de commerce peuvent également communiquer avec MM. Geoff Nimmo ou Mike MacDonald au Conseil des maisons de commerce canadiennes, bureau 250, 99, rue Bank, Ottawa K1P 6B9. Tél.: (613) 238-8888. ★

### Bonnes perspectives

Les perspectives à l'exportation du Canada dans un marché international en pleine mouvance figurent parmi les sujets à l'ordre du jour de la conférence sur les perspectives commerciales internationales, qui aura lieu le 29 janvier à l'hôtel Westin de Toronto.

Ces ateliers d'information, parrainés par le Conference Board du Canada, traiteront également des perspectives des économies d'Amérique du Nord, des pays en bordure du Pacifique et d'Europe, de l'incidence de l'évolution du marché international des capitaux, et du problème persistant de la dette internationale.

Pour plus de détails sur la façon de s'inscrire et de s'acquitter des frais, communiquer avec Mme Maureen Cooper, Conference Board du Canada, 255, chemin Smyth, Ottawa K1H 8M7. Tél.: (613) 526-3280, poste 240. Tél.: 053-3043. ★

Nouvelles commerciales

# Secteurs étudiés sur les marchés

(Suite de la première page.)

méthodes innovatrices et compétitives si elles veulent y réussir».

Les études suivantes sont déjà disponibles: **Malaisie et Indonésie: Foresterie** — Débouchés qui s'offrent aux fournisseurs canadiens de produits manufacturés et de services de conseil en Malaisie et en Indonésie, dans les secteurs de l'exploitation forestière, du sciage, des véhicules d'exploitation forestière, des placages, du contre-plaqué, des cartons-panneaux et des pâtes et papiers.

**Thaïlande et Malaisie: Irradiation des aliments** — Possibilités du marché pour l'irradiation des aliments et les techniques canadiennes connexes.

**Thaïlande: Télécommunications** — Marché des télécommunications en Thaïlande, contrôlé à 70 % par la Telephone Organization of Thailand (TOT) et la Communications Authority of Thailand (CAT).

**Thaïlande: Transformation agro-alimentaire** — Possibilités d'investissement pour les fournisseurs canadiens dans l'industrie agro-alimentaire et la transformation des aliments.

Pour obtenir des exemplaires de ces études, communiquer avec M. Nigel Godfrey, Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et du Sud-Est, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7662; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

# Les projets de l'ACDI en Chine et au Soudan

Le ministre des relations extérieures, M<sup>me</sup> Monique Landry, a annoncé que l'Agence canadienne de développement international (ACDI) a consenti à deux entreprises cana-

## Liens plus étroits

(Suite de la première page.)

diennes un financement de près de 15 millions de dollars en vue de projets qui seront exécutés en République populaire de Chine et au Soudan.

régionale, la stabilité économique et la paix. Sur le plan commercial, M<sup>me</sup> Carney a indiqué que le Canada continuera de jouer auprès du Japon son rôle traditionnel d'important fournisseur de matières premières, tout en soulignant que le Japon devait composer avec le nouveau Canada en augmentant ses importations de produits manufacturés canadiens et en examinant les possibilités de transfert de technologie, d'entreprise conjointe et d'investissement.

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Japon ont atteint 11,8 milliards de dollars en 1985, tandis qu'au cours des huit premiers mois de cette année-ci, les exportations canadiennes vers le Japon ont augmenté de 8%, passant à 4 milliards. Mais, selon M<sup>me</sup> Carney, cela pourrait encore augmenter. ★

# Gros contrat conclu en Égypte

Une vente pyramidale?

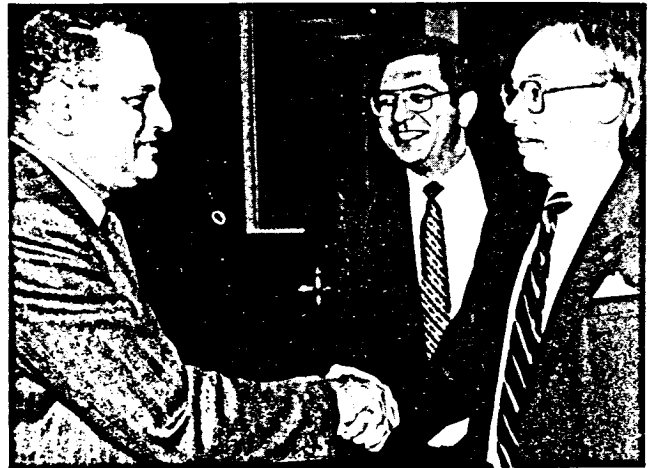
C'est en tout cas l'effet qu'aura pour plusieurs exportateurs canadiens un contrat que vient de signer la Babcock & Wilcox Canada en Égypte.

La société de Cambridge (Ont.), dans un consortium chapeauté par Ansaldo Impianti, d'Italie, a signé le mois dernier avec l'Egyptian Electrical Authority, du Caire, un contrat de 185 millions de dollars en vue de travaux pour le projet de la centrale de Damanhour.

Le ministre du Commerce extérieur, M<sup>me</sup> Pat Carney, a souligné en annonçant ce contrat que la valeur des biens et des services fournis par le Canada dans le cadre de ce projet dépassera les 24 millions de dollars, la contribution de Babcock & Wilcox au projet se situant dans le domaine du matériel de génération de vapeur.

Qui plus est, a souligné M<sup>me</sup> Carney, le projet créera plus de 1 200 années-personnes d'emploi chez Babcock & Wilcox et ses 26 principaux fournisseurs canadiens.

La centrale à vapeur de 300 mégawatts qui



**C'est d'accord!** — Suite à la signature du contrat de 185 millions de dollars, le directeur de la Egyptian Electrical Authority, M. Emad et Sharkawi (à gauche), félicite le directeur régional pour l'Égypte de la Babcock & Wilcox Canada, M. David Moore. Le directeur du projet pour la société canadienne, M. Bob Mady, assiste tout sourire.

sera construite à Damanhour contribuera à répondre aux besoins grandissants de l'Égypte en électricité et au développement économique et industriel futur du pays.

M<sup>me</sup> Carney a ajouté que l'Égypte constitue un marché en pleine croissance pour le matériel et les services de production d'énergie thermique et que «le succès de Babcock & Wilcox face à une concurrence internationale acharnée laisse entrevoir la possibilité d'autres exportations canadiennes vers cette région». ★

## Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (BTC),** ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.  
(Also available in English)

**CENTRE INFO-EXPORT (composez sans frais):**

**1-800-267-8376**

Télex: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (I): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada

CAI  
EA  
C16  
1.4 f 20  
DCCS e1

# CanadaExport



External Affairs  
Canada

Affaires extérieures  
Canada

VOL. 4, NO. 20

DECEMBER 15, 1986

## Increased Canadian visibility in Japan

Canadian lumber may play an increasing role in improving the comfort and availability of residential housing in Japanese cities and towns if planned revisions to Japan's current building codes come about.



Pat Carney

During her recent five-day trip to Japan

to promote trade and investment in Canada, the Minister for International Trade Pat Carney followed up on the intention expressed last May by Prime Minister Nakasone "to amend the building code in the near future," getting assurances from the Minister of Construction that height limitations on three storey timberframe single family dwellings would soon be lifted.

The code changes, combined with the elimination of the tariff on spruce, pine and

fir (SPF) lumber — an issue on which the Minister made strong representations to her Japanese counterparts — could mean big sales for Canadian lumber producers.

Emphasizing the importance of further revisions to allow timberframe to be used for three storey multifamily buildings—the fastest growing market segment—Carney declared that Canada will provide the Ministry of Construction with technical

Turn to Page 6 — A taste

## Thailand, a market worth cultivating

Trade seeds that have been plowed into the soil in Canada and Thailand over the past few years are beginning to bear fruit, say officials involved in laying the groundwork, particularly in the field of joint ventures.

Being cultivated, too, are agro-industry cooperation and opportunities in Thailand for the use of Canadian technology in the food processing, communications and transportation sectors — areas which Thailand is anxious to develop.

In fact, say officials, in the last two years, three joint ventures have grown as the result of Canadian and Thai business persons crossing the Pacific to determine what each country has to offer.

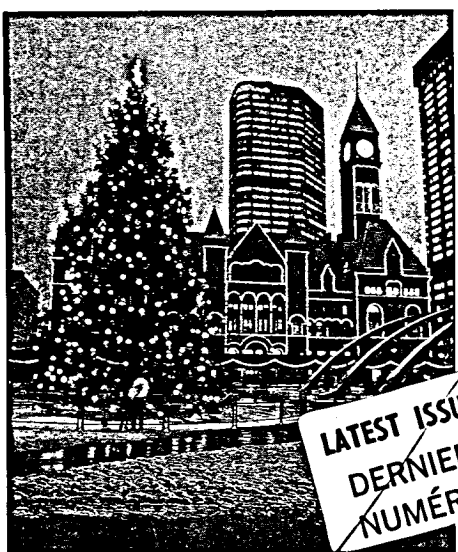
Last year, for instance, an agreement was signed between Oboe Engineering Ltd. of Ottawa and A.T. Brothers in Thailand to share in solar drying technology.

Also signed in 1985 was an agreement between the Champion Road Machinery Group of Goderich, Ont. and Italthai Engineering Co. Ltd. to assemble road graders in Thailand.

And, early this year, Western Protein Foods Ltd. of Langley, B.C. reached a \$1 million agreement with Laemthong Corp. Ltd. to transfer poultry-processing technology.

To further assist Canadian companies in capitalizing on these developments, particularly as they relate to the agro-industry sector, an information booth will be set up

Turn to Page 6 — Agri-food



Noma's Christmas lights, which are also a big seller in the U.S., light up Toronto's skyline.

## Illuminating sales share the spotlight

Export sales of \$35 million in 1985, nearly double the 1984 total of \$18 million... Total sales of \$222.7 million for the year to date, up 37 per cent over the same period in 1985... Profits for the first nine months of 1986, \$13.4 million, up 45 per cent over 1985... Shareholder return on equity for 1985, a whopping 28.5 per cent...

Figures like these lend a special glow to the annual report of Noma Industries Limited of Toronto, very much like the twinkle of their Christmas tree lights, which light up Yuletide celebrations in Canada as well as in the United States and Europe.

Not content with being Canada's leading

Turn to Page 3 — Diversity

## DRIE run mission real trade blitz

Consider developing the smallest, most powerful microchip or some new applications for laser technology. Or growing genetically altered bacteria capable of neutralizing an oil spill in any environment.

Impossible...? Perhaps. However, high-tech dreams are the business of Eureka.

Eureka was the name 'adopted' by last month's trade mission to France led by Michel Côté, Minister for Regional Industrial Expansion (DRIE).

Comprising a select group of senior executives from Canada's biotechnology, electronics and robotics industries, the mission spent four days in meetings with French firms, culminating with the meeting with French Minister of Industry, PTT and Tourism, Alain Madelin, and with the industrial co-operation agreement between the two countries.

Another highlight of the mission was the

OTTAWA Turn to Page 3 — Eureka

**Trading... greetings**  
Over the Christmas holiday period — Season's greetings! — CanadExport is taking a break. The next edition will be printed Jan. 14.

**INSIDE:**

- Marketplace... 2
- Association members renew trade ties with Brazil... 3
- Don't wait till spring to get ready for the world's largest trade fair... 4
- Canadian sales rebound strongly at a world-renowned rubber show... 5

## Trade Opportunities

## Good sales prospects from around the world

**Greece** — Interested Canadian seismology companies are invited by the Hellenic Public Petroleum Corporation of Greece to bid for a wide variety of work related to the acquisition of approximately 120 kilometres of straight seismic lines in rugged areas in Western Greece, using heliportable equipment. Closing date for receipt of bids is Jan. 5. For complete details, bid documents on this complex tender, contact the Canadian Embassy, Athens, quoting tender number GF/1407/20-10-86. Telex: (Destination code 601) 215584. Answerback: (215584 DOM GR).

**Greece** — A tender with a closing date of Jan. 6 has been announced by the Hellenic Republic Ministry of Labor, Manpower and Employment for a variety of equipment to support a truck-mounted hydraulic drilling rig for drilling of water and sampling wells. Drilling equipment required includes 72 pieces drill pipe; 72 pieces core barrels (Q series); 72 pieces drill pipes (HN); 4 pieces coupling joints; 6 pieces core samples; 2 pieces air hammers down-the-hole; 6 pieces three-roller drilling bits; 4 pieces down-the-hole drilling bits. Offers must be accompanied by a translation in the Greek language. Upon authorization and at cost of \$55-\$60, post can forward bid documents to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Greece** — The Hellenic Anticancer Institute has announced a tender with a closing date of Jan. 16 for the supply of a wide variety of equipment used for cancer detection and treatment. Among the items required are an incubator, a table centrifuge, an alternator for X-ray films (35 x 35), an apparatus for electrophoresis (immuno-electrophoresis), and a microscope with phase contact. Complete details and tender documents can be forwarded by post, at cost of \$55-\$60, to interested Canadian companies. Contact the Canadian Embassy, Athens.

**Iran** — The Telecommunications Company of Iran intends to purchase through an international tender no. 65/18, 1,794,865

meters of conduit jelly filled and buried jelly cable. Tender deadline is Jan. 20. Contact the Embassy of Iran in Ottawa. Tel: 729-0902 or telex 212799.

**Turkey** — A variety of drill bits are required in a tender announced by Turkey's Iller Bank. Specifications are: 8 items (165 each) of regular or jet-type tricone and tooth-type rock bits (in inches: 12½, 15, 14¾, 17½ and 22); 10 each of 10-11-inch button bits, and 2 hammers. Required bid bond is 3 per cent, with a performance bond of 6 per cent. Closing date for receipt of bids is Jan. 6. Post can forward documents to interested Canadian companies, billing later through External Affairs. Telex: (Destination code 607) 42369. Answerback: (42369 DCAN TR).

### Marketplace

**Turkey** — A tender with a closing date of Feb. 12 has been announced by Turkey's State Shipbuilding Industry Inc. for the supply of a variety of cranes. Required are: A) three 80-ton capacity and one 16-ton capacity cranes; and B) two 450-ton capacity gantry cranes. A and B each require a bid bond of U.S. \$80,000. As well, bidders are requested to offer 100 per cent credit package with their proposals. Canadian Embassy in Ankara will obtain and mail bid documents, at no cost, to interested Canadian companies.

**Turkey** — Turkey-RCDD State Railways Administration has issued a tender for 1,500 ton of rolled steel soleplates, UIC 864-6, UIC 625-143.5.2 standards, for 49.05 kg.m rails and wooden ties. With a deadline of Jan. 2, bid bond required is 2.5 per cent and performance bond 5 per cent. Option is 90 days, with delivery period to be quoted in tenders. Pricing should be FOB-CIF-Instanbul, with payment through irrevocable letter of credit. Canadian Embassy can obtain bid documents for some \$25, billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy in Ankara.

**Turkey** — The Turkish Ministry of Defence

has announced a tender for the supply of a wave measuring system that is to include underwater differential pressure sensor, buoy, transmitter-receiver, data sampler, display and printer. Closing date for receipt of bids is Jan. 5. Documents may be obtained from the Office of the Military Attaché, Embassy of Turkey, Ottawa. Tel: (613) 238-2552.

**Turkey** — A quantity of pneumatic tires are being sought in a tender, closing date Jan. 5, issued by the Turkish Air Force Command. Specifications for the tires, which are used on F-16 C/D aircraft, are: 1,148 tires (25.5 X 8-14/20) and 95 tires (18 X 5.7-8/18). Tender documents, file number AKR-606-38, can be obtained from the Office of the Military Attaché, Embassy of Turkey, Ottawa. Tel: (613) 238-2552.

**Turkey** — The Blacksea Copper Works Dept. (KBI) has issued tenders for fuses and relays, specifically detonating fuses: 5.2 mm, 100 m coils; and detonating relays: 30 ms — 10,000 each. Bidding deadline is Jan. 13. Bid bond required is 5 per cent for bids over \$50,000, with a 10 per cent performance bond. Post can courier documents to interested Canadian companies, billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

**Turkey** — TZDK Agricultural Supplies Office has issued a tender, with a Jan. 16 deadline, for the following: 6,800 m tons of soybean, 1986 crop, 12 certified and 3 registered cultivars; 225 m tons of cotton, 200 m tons being certified cultivars, rest registered cultivars; and 100 m tons inoculant — peat-based rhizobium inoculant for soybean seeds. Bid bond required is \$6/ton of soybean seeds, \$12/ton for cotton seeds, and \$200/ton for inoculant, with a 7.5 per cent performance bond. Delivery period is 30-90 days, with pricing FOB-CIF-CF, and payment through an irrevocable letter of credit, with a 60 day option. Post can courier documents to interested Canadian companies, billing through External Affairs. Contact the Canadian Embassy, Ankara.

## Bangladesh offers investment and joint venture possibilities

A forum that could open doors to a number of Canadian export, investment and joint venture opportunities in the South Asia region is slated for Jan. 19-22 in Dhaka, Bangladesh.

Trade officials say that, Canadian companies interested in trade in this region, could consider Bangladesh as a location for a representative office or an association with a local company.

Such an arrangement, they say, could facilitate pursuit of development projects there — many of which are funded by the World Bank and the Asian Development Bank.

"There is substantial lending to Bangladesh by these two financing institutions," say officials, "in the fields of transportation, education, agriculture, and oil and gas."

The forum, in co-operation with the United Nation's Industrial Development Organization (UNIDO), will explain to potential foreign investors the various facilities and incentives provided by the Government of Bangladesh for the promotion of industrial development in general and for joint venture projects in particular.

Trade officials also point out that a new industrial policy has recently been announced, providing a number of incentives and concessions for potential investors in the private sector and encouraging joint venture industrial projects in co-operation with prospective foreign investors.

Canadian companies interested in investigating these opportunities may contact Humayun Kamal, Counsellor, Bangladesh High Commission at (613) 236-0138; or Pierre

Rolland of External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division at (613) 996-5824.

### Export seminars

A series of seminars designed for international marketing managers, other executives involved in exporting, and entrepreneurs seriously interested in the export field is being sponsored by Montreal's Concordia University, Centre for Management Studies. Instructed by internationally acclaimed marketing specialist Dr. V.H. Kirpalani, the "International Marketing-Exporting Successfully" seminars are slated for Jan. 22-23 in Montreal, and April 23-24 in Toronto. To register, or for more information, call (514) 848-3960.

### Trading News

#### Watch those videos in Russia

Canadian business people wishing to bring video cassettes into the Soviet Union — for trade promotion purposes — should follow a few simple steps in order to avoid embarrassment or inconvenience. At least one full week before anticipated arrival in Moscow, advise the Canadian Embassy by telex the name of the individual carrying the cassettes, flight number and date of arrival, number of cassettes, giving brief description of content and intended use — symposium, trade promotion or other. The Embassy will in turn advise the sponsoring Ministry or organization who will then send a letter to customs authorizing the videos to pass through without incident. Contact the Canadian Embassy in Moscow, telex: (destination code 64) 413401 (413401 DOMCAN SU).

#### A bookful of fish and seafood

Companies anxious to increase their international sales of fish and seafood products are likely to find a new publication — the first of its kind in Canada — an invaluable tool. Published by the Canadian Association of Fish Exporters, the *Directory of Fish and Seafood Importers by Selected Countries* is a sales tool that lists nearly 1,000 firms in 11 major fish and seafood consuming/trading countries, indicating company details and products/species of interest. Copies are available from the Canadian Association of Fish Exporters, 509-77 Metcalfe St., Ottawa K1P 5L6. Tel: (613) 232-6325. Telex: 053-4556.

### Mission visited Brazil

Senior executives of Canadian business associations under the leadership of the Brazil-Canada Chamber of Commerce visited Brazil early this month.

Mission members included executives of the Canadian Exporters Association, Canadian Manufacturers Association, Electrical and Electronic Association, Canadian Advanced Technology Association, Association of Consulting Engineers of Canada, the Canadian Chamber of Commerce, and the Brazil-Canada Chamber of Commerce.

The visit, designed to strengthen Canada's continuing efforts to develop a closer commercial and trading association with this important and dynamic country, was funded by the Canadian International Development Agency's (CIDA) Industrial Cooperation Program.

Group members met with their counterparts in Sao Paulo, Rio de Janeiro and Brasilia — government officials, representatives of Canadian firms established in Brazil, and Brazilian manufacturers and importers — and visited some of the most technologically advanced manufacturing facilities in Brazil.

Overall mission objective was to meet with organizations — both public and private — interested in seeing an expansion of two-way trade, the formation of joint ventures, involvement with Canada in co-operative efforts in third countries, and closer economic relations generally. ★

## Eureka — Canada links up with Europe

Continued from Page One

inauguration by Minister Côté of our new consulate and trade office in Lyon, the second-most important French industrial centre.

Both the trade mission and the new consulate confirm the government's policy of improving trade relations between the two countries, as expressed by Prime Minister Brian Mulroney during his official visit to France last February.

However, the real reason for the mission was the French economic initiative whose name was adopted by the Canadian mission — Eureka.

Launched last year by France and adopted by 17 other European countries, the Eureka program sponsors the development of new, non-military high-tech products, systems and services which have international market potential. Projects are carried out by industrial enterprises or research institutions in member countries, with the ultimate objective of advancing the development of new technology in Europe.

To take advantage of the opportunity offered by Eureka, DRIE established the Technology Opportunities in Europe Program (TOEP). Twenty million dollars are being set aside during the next two years to help Canadian firms take part in joint high-tech ventures with European firms.

Two types of assistance are offered under TOEP. The first helps offset the costs of exploring the potential for Canadian participation in Eureka projects. The second helps fund R & D costs of Canadian companies taking part in such projects. These may be repaid, depending on the amount of the

federal contribution, size of the firm and the technical and financial success of the assisted project.

According to Minister Côté, Eureka has the potential to involve billions of dollars in public and private expenditures over the next five years.

All in all, Canada's trade mission was considered an unqualified success by everyone involved. Businesspeople, research institution representatives and senior public servants held meetings with their counterparts. Minister Côté and his French counterpart Alain Madelin, agreed on common objectives for the development of industrial co-operation between Canada and France. A follow-up mission is possible.

According to the work plan agreed to by the two Ministers, additional missions would be planned in the areas of agri-food, biotechnology, petroleum and gas production equipment and exploration technology.

Eureka is expected to "result in the transfer to Canada of advanced technology which would not be possible for an individual firm, or even a group of firms," Côté says. "At the same time Canadian involvement will allow us to demonstrate to Europe our already high technology capabilities."

In this context, missions to other European countries are also envisaged.

So one day soon, a Canadian high-tech executive may be toasting international success with a drink served by his faithful household robot. Made in Canada, its Canadarm won't spill a drop!

Canadian companies interested in participating in the Eureka-TOEP program can contact Ofelia Cohn-Sfetcu, International Initiatives, DRIE in Ottawa. Tel: (613) 954-5297.

## Diversity, the road to success

Continued from Page One

manufacturer of Christmas products and holding down the number two spot in the U.S. market (just behind General Electric), Noma has been diversifying its holdings for a number of years.

Two new members were added to the Noma family of companies during 1986, bringing the total to 14 in Canada and two in the United States. Pyroil Canada Limited manufactures and exports engine block heaters to automotive manufacturers and the automotive after market, while Beacon Electric Inc. has improved the company's position in the U.S. Christmas decorations market.

To overcome its traditionally weak post-Christmas sales and to reach new markets in the United States and Europe, Noma has diversified into other consumer hardware products, including lawnmowers and snowblowers, manufactured by its Canadiana Outdoor Products, Inc. subsidiary; electrical wire and cable; bathware and lamp parts; lighting fixtures; electro-plated components; and, with the development of Netron, Inc., even into high-tech computer software systems.

The resultant steady and consistent, if unspectacular, growth meant that Noma stock went largely unrecognized until 1983, when other recession-mired manufacturers saw the firm achieve yet another year of record sales.

In that year, Noma bought Noma World Wide of Chicago — once the Canadian company's parent. The American firm has continued to operate as the Noma U.S. base since, under the name of Noma International Inc.

"We are in a global economy. We recognize that," president Rudolph Koehler says. Having conquered the Canadian market, his company is looking for growth through its high-tech approach to manufacturing low-tech household products. The resulting low prices should also translate into more exports to the United States and Europe.

Noma's strong growth has meant plant expansions and new capital outlays of nearly \$13 million during the first three quarters of 1986 alone. In 1987, the company may well exceed the \$300-million mark in sales. Some 20 per cent of it is expected to be generated by exports. ★

# Canadian high-tech right on target

Paris — Canada's first participation in one of Europe's top civil and military security equipment shows turned out to be a big success here last month.

And although some reports have still to come in, preliminary figures indicate that Canadian participants at the 3rd International Exhibition of Police, Civil and Military Security Equipment (MILIPOL 86) expect to make over \$6 million worth of sales during the next 12 months on top of the \$3 million on-site sales.

Held at Le Bourget airport near Paris, the show featured not only a vast array of equipment such as electronics — detection, monitoring and identification — engineering, weapons and ammunitions, but other categories of products, from textiles and accessories to uniforms, first aid and medical supplies.

One Canadian company in particular, specializing in uniforms, came away highly pleased with show results.

The inventor of a unique outer wear — a police multi-season garment that makes a perfect fit with or without its inner lining — Evin Industries Ltd. of Montreal has already scored major successes in the U.S. where the New York City police force has adopted Evin's versatile suit.

Having recently appointed licensees in Australia and New Zealand — for both countries' state police forces — Evin now plans to capitalize on the West European market where the company already holds patents in every major country.

## Talking underwater can be profitable

Athens — Participation in DEFENDORY International 86 held recently in the Greek capital has given rise to several Canadian success stories, including the one told by a small Delta, B.C. company.

Orcatron Manufacturing Ltd. was one of 12 Canadian companies exhibiting their highly specialized products at what is now considered one of the leading International Defence Exhibitions in the world.

But although considered small by any standard — currently six employees — Orcatron made such a strong and lasting impression on the international defence equipment scene that it has still not quite got over the 'shock' of its rise to fame.

Manufacturer and designer of a revolutionary electro-acoustic wireless underwater communication system, Orcatron can almost



Orcatron's scubaphone is being put to the test.

The show in particular offered Evin representatives an ideal place to meet many prospective licensees — from Finland all the way to Spain and from the U.K. to Greece — highly interested in the innovative garment.

With an agreement close at hand for all of West Germany, Evin has already started selling the product in Belgium.

Another Canadian organization making a strong showing at MILIPOL 86 was the National Research Council (NRC), there to promote — on behalf of some 80 Canadian companies — Canadian technology opportunities in support of law enforcement and security.

NRC's presence at the show was primarily designed to look for Canadian joint venture opportunities abroad and attract new technology into Canada for companies interested in licensing agreements for safety and security products.

In addition to making over 100 contacts with interested international companies, NRC officials also held fruitful discussions — some could lead to increased co-operation in new product design — with the 14 Canadian exhibitors at the show.

Companies interested in finding out more about research and development related to safety and security products or interacting with companies with similar needs should contact John G. Arnold, Head, Public Safety Project Office, NRC in Ottawa, tel: (613) 993-3737.

For more information on similar shows in Europe, contact Michael Wondergem at Ex-

ternal Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★

be called an instant success, by sporting sales figures — as a result of participation in DEFENDORY 86 — of \$700,000 for the next 12 months, and over \$2 million for each of the following two years.

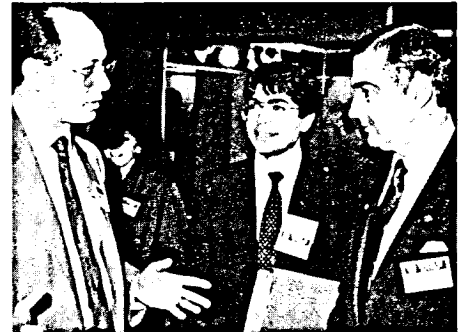
In fact, after being put through competitive trials by several foreign navies and police forces, Orcatron's invention has unquestionably been declared the finest in the world for its clarity and range.

Orcatron's presence at the show further helped to establish it on world markets following contacts made with agents and distributors interested in representing the innovative product in over 20 countries, including Belgium, Colombia, India, China, Peru, Saudi Arabia and Taiwan.

In addition, appointments for field trials of the 'wireless' were made, at the show, for France, Greece and Yugoslavia.

And Orcatron continues to be a shining success as further derivations of its technology for both voice communication and telemetry are currently under development that is expected to lead to plant expansion and the creation of an additional 25 jobs.

For more information on similar shows or trade opportunities in Europe, contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 992-7001; or the Defence Program Bureau, tel: (613) 996-1829; or call Info Export. ★



DRIE Minister Michel Côté gets a few pointers from Richard Evin, President of Evin Industries of Montreal, at MILIPOL 86. Looking on is G.M. Vasquez, Commercial Counsellor at the Canadian Embassy in Paris.

ternal Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or call Info Export. ★

## Getting in high gear for spring

Leipzig — Although spring has not quite sprung yet, Canadian exporters are already being urged to consider attending that season's best known show.

Billed as the largest and oldest industrial trade fair in the world, the Leipzig Spring Fair will be held in this German Democratic Republic city March 15-21.

Attracting over 9,000 exhibitors from around the world — including some highly successful Canadian companies — and visitors from more than 100 countries, the show is considered a forum for East-West trade.

And, according to trade officials, the event provides an unparalleled opportunity to make contact with all major East European industrial buyers.

The theme of next year's show is "agriculture products and processing techniques" — focusing attention on agricultural machinery as well as food processing and packaging machinery.

In addition, the fair will display more than 40 product groups including metallurgy, machine tools, building machinery and materials, laboratory equipment, electrical engineering and automation equipment.

Canadian exporters wishing to make business contacts at the show — several Canadian companies have already booked space — can make use of a spacious External Affairs information booth to be set up at the event.

For more information on the show or details on how to participate, contact Michael Wondergem at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-4547; or Mitch Vlad, USSR and Eastern Europe Trade Promotion Division (RBT), tel: (613) 998-7107; or simply call Info Export.

To arrange for business appointments at the show, contact in advance the Commercial Division of the Canadian Embassy in Warsaw. Telex: 81-3424. Answerback 813424 CAA PL.





Canada's Ambassador to France Lucien Bouchard (centre) is warmly greeted by one of the exhibitors, Petro Canada International's Paul Filion, at the Canadian stand during the recently held energy show at the World Energy Conference in Cannes. General Manager of the Canadian industry participation at the show was External Affairs' Lewis Ford (far left), with Claude Drzymala from DRIE.

## Some energetic co-operation

**Cannes** — A world exposition on energy — current and future technology — turned into a rare co-operation showcase between Canadian industry and government.

The occasion was the 13th Congress of the World Energy Conference held recently in this Southern French city.

Hailed as a first of its kind in Canadian participation, it saw a unique coming together of government — External Affairs conceived, planned and organized the Canadian presence — and industry which paid all costs associated with the eight Canadian exhibitors' presence at the event.

And for the first time since the World Energy Conference was created, the Congress — held every three years and hosting representatives from some 80 countries — also featured an international technology exhibition.

The Canadian companies — out of close to 200 from 25 countries — that participated at the show included Atomic Energy of Canada

Ltd., of Mississauga, Ont.; Babcock & Wilcox of Cambridge, Ont.; Gaz Metropolitan of Montreal; Hydro Quebec of Montreal; International Pipeline Engineering of Toronto; Lavalin Inc. of Montreal; Petro Canada International of Calgary; and SNC Inc. of Montreal.

This year's congress was held under the general theme "Energy: Needs and Expectations," highlighting such activities as relations between economy, environment and energy; international technical and commercial co-operation; and future prospects.

Canada's participants at the show made good contacts with the world's foremost decision makers in the field of energy, and with other exhibitors and international congress participants, including scientists, industrialists and government officials.

For more information on similar shows — the next one is slated for Montreal in 1989 — contact Lewis Ford at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 992-7001; or call Info Export. ★

## A profitable telecommunications push into Africa

**Nairobi** — Participation in the first major telecommunications exhibition held in Africa gave Canadian companies vital exposure among other world leaders in this field.

Held in Kenya's capital city early this fall and organized jointly by the International Telecommunication Union (ITU) and the Kenya Posts and Telecommunications Corporation, AFRICA TELECOM 86 attracted close to 100 exhibitors from 22 countries, including nine from Canada.

And although this was their first foray into this African market for most of the Canadian participants, all of them came away with good prospects, and forecast orders of over \$16 million expected over the next 12 months.

Even Canadian exhibitors without any concrete sales leads declared the African market to have excellent short and long term potential for their products. Discussions were also held with prospective agents and distributors.

Serious inquiries fielded by Canada's con-

tingent came not only from Kenya — State Railway, Defence Forces and Ministry of PTT — but from Uganda, Tanzania, Zaire, Sudan, Rwanda, Cameroon, Nigeria, Zimbabwe and as far afield as France, U.K., West Germany and Hungary.

Commented one satisfied Canadian exhibitor: "This type of fair — one of the best we have attended — is useful in establishing the potential market for our products, identifying buyers and new agents."

In addition to the show — organized under the theme "Bridging the missing link" — a Forum was also held featuring such topics as rural and mobile communications, broadcasting and interactions of telecommunications in the rural and urban environments.

Trade officials alike declared the Canadian participation an excellent launching pad for Canadian companies' African sales initiatives by gaining market familiarization, making key contacts and establishing representation.

## Sales rebound

**Duesseldorf** — Canada has just recorded its best ever participation in one of the world's largest plastics and rubber exhibition, last month.

That's when 12 Canadian companies — in addition to the Society of the Plastics Industry of Canada — took part in the 10th International Trade Fair Plastics and Rubber (KUNSTOFF 86) held in this West German city.

It is hardly surprising that the Canadian exhibitors believe the economy to be on the upswing, as they expected orders to reach over \$40 million — a conservative figure, according to the exhibitors themselves — over next year on top of the more than \$6 million worth of on-site sales.

In fact, after fielding close to 2,000 serious inquiries, the Canadian contingent unanimously stated that the results exceeded their expectations.

And if comparison with the previous show figures is any indication — nine Canadian companies participated with \$2.5 million on-site sales and \$15 million follow-up orders — those predictions seem well founded.

Attendance figures, according to trade officials, also point to the upsurge in market interest — 1,700 exhibitors from 40 countries and 220,000 visitors from 111 countries — with a 20 per cent increase over the 1983 figures.

Canadian machines exhibited at the event — it is held every three years — included extruders, super dryers, feed screw precision machines, hot stamping equipment, corrugated plastic pipe production systems, blow and film equipment.

Other Canadian displays ranged from microprocessor-controlled weighing, loading and blending systems to melt conveying techniques and blow moulds.

For more information on similar shows in Europe, contact Liliana Sarda at External Affairs' Marketing Promotion Europe Division (RWTF), tel: (613) 996-3607; or call Info Export. ★

For more information on similar shows or trade opportunities in Africa, contact Robert Grison at External Affairs' Middle East Trade Development Division (GMT), tel: (613) 990-5997; or Jim Kerr, Technology Development Division (TTT), tel: (613) 995-7558; or simply call Info Export. ★



Kenya's Minister of Transport and Communications, M.A. Magugu (centre) visits AFRICA TELECOM 86 with Richard E. Butler (right), Secretary-General of the ITU. In the back is the display of Spilsbury Communications of Vancouver.

Trade Update

# Agri-food sector high on Thai shopping list

Continued from Page One

at Agro-Tech 87, a trade show slated for Bangkok this Jan. 17-21. Companies interested in the show or in displaying their brochures should contact the fairs and missions group in External Affairs' Pacific Trade Development Division at (613) 995-1676.

Incidentally, officials point out, there are two formal mechanisms to foster Thai-Canadian joint ventures.

One is a three-year-old agreement between the Canadian Manufacturers' Association and the Association of Thai Industries.

The second program, set up in April and financed by the Canadian International Development Agency (CIDA), involves Magee Robertson Inc. of Vancouver and Ventures International Co. Ltd. of Thailand.

Formally called the Canadian-Thailand Agro-Industrial program, this project, in which Magee and Ventures are matchmakers, seeks to identify Thai needs before trying to rouse the interest of particular Canadian companies.

"What I'm supposed to do," says Ventures President, Joe Virachai Techavichit, "is weed out the non-serious ones in Thailand and pass on that information to Canada. Magee Robertson will do the search there. Once we identify a good match, hopefully we will be able to help them out with financial assistance under different assistance programs."

The focus on agro-industry, a sector being stressed in Thailand's 6th Five-Year Plan which began in 1986, was a key factor, says Virachai, in the program winning support from both governments.

And, in the food processing sector, says Virachai, ample joint venture opportunities exist. Processing technology could multiply the value of Thailand's food products twenty-fold, says Virachai, noting that Thailand is the world's fifth largest food exporter.

One trade suggestion Virachai proffers, is the teaming up of Canadian food technology exporters with Canadian importers interested in the finished product.

Such collaboration, Virachai says, could also help overcome any hesitation Thais might have in choosing Canadian instead of United States, Japanese or European technology.

Further information on Canada-Thailand trade and potential export opportunities is available from External Affairs' Asia Pacific South Trade Development Division (PST) at (613) 995-7662; or call Info Export.

Also available through Info Export is *Thailand: A Guide for Canadian Exporters*, one of a series of guides to worldwide markets published by External Affairs. ★

# A taste of sake in Osaka



**Hitting it right on... the head** — That's what Minister for International Trade Pat Carney was doing during her recent visit to Japan where she made strong gains for the acceptance of Canadian timber frame construction standards in the Japanese market. Accompanying the Minister are (from left to right) Clive Roberts, President of Seaboard Lumber Sales of Vancouver and representing the CEA; Robert Blanchard, 1st Vice-president, Canada, International Woodworkers of America; and Hugh Mah, President of International Geosystems of Vancouver.

Continued from Page One

expertise and data on fire and safety standards for timberframe construction with a view to assisting in the review of the building code.

Said Carney: "Our aim is to help Canadian lumber sales and Japan's housing shortage by expansion of superior, lower cost, 2x4 housing."

With Canadian lumber interests firmly in mind, she urged her Japanese ministerial counterparts to grant Canadian SPF lumber the same duty-free entry now enjoyed by other comparable species.

Lumber sales to Japan in 1985 were valued at \$401 million, the second largest market for Canadian lumber after the U.S.

In support of Canadian coal exports, Carney told Japanese steel makers — buyers of \$1.4 billion worth of Canadian coal in 1985 — that Canadian contracts are long-term deals based on stable supply and not market vagaries.

On agricultural issues, Carney urged Japanese government agreement that agriculture be considered a prime topic at the multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade.

Since the report of the recent economic mission to Canada which spurred positive interest among Japanese investors with its description of a "new Canada" of economic growth and high technology, there has been a surge of active, high-level discussions among many groups.

To further that dialogue, Carney confirmed that Canada has established funding to assist technology exchanges between Canadian and Japanese business people at the middle management level.

Another highlight of the Minister's visit to Japan included her officially inaugurating — with the traditional sake toast — Canada's Consulate General in Osaka.

This official Canadian presence in the Kansai region — with a population of 22 million — is primarily intended to promote commercial exchanges, encourage Japanese investment in Canada and the sharing of high-tech developments by a number of firms in that sector with Canadian industry.

Setting aside energy imports, which represent approximately one half of all Japanese imports, 45 per cent of the remaining external purchases are sent to companies in the Kansai region. Major cities include Osaka — 2.6 million — Kobe, Kyoto and Nara.

As the second most important commercial, industrial and financial centre in Japan, after Tokyo, Kansai accounts for 20 per cent of the Japanese and 2 per cent of the world economy. As for Osaka, its largest city, it ranks fourth — behind Tokyo, London and Paris — as a world corporate centre, with some 30 of the 500 largest multinationals outside the U.S. having their head offices in this metropolis.

The region's strong economy makes the planning of mega-projects possible, one striking example being the new U.S. \$8.3 billion Kansai airport. Some 35 Canadian companies have already applied to the Osaka Consulate General to make submissions for this project which openly welcomes foreign bids to supply airport equipment and sub-systems — including lighting, emergency, security, telecommunications and building systems. To bid, contact the Consulate General.

Osaka consular staff, under the direction of Consul General Michael Spencer and Vice-Consul P.H. Drabble, are ready to offer their fullest assistance to Canadian business people interested in the Kansai region. Tel: (06) 212-4910. Fax: (06) 212-4914. Telex: Osaka (Destination code 72) 22218 (DOMCAN J22218). ★

## Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form or call our toll free Info Export publications hotline 1-800-267-8488. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow eight weeks.

Name .....

Company or organization .....

.....

Street address .....

City, province .....

Postal code .....

English  French

Mail to: CanadExport (BTC), Dept. of External Affairs, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free service)

1-800-267-8376

— Telex: 053-3745 (BTCE). Answerback: External Ott. —

CanadExport is published bi-weekly by External Affairs' Export Communications Division (BTC).  
 Editor-in-chief (A): Louis Kovacs, tel: (613) 992-7114. Editor: Don Wight, tel: (613) 992-6252.  
 Bi-weekly circulation: 27,000.

ISSN 0823-3330

Canada

CAI  
EA  
CIGF  
V. 4 # 20  
DOCS

# CanadExport



Affaires extérieures External Affairs  
Canada Canada

VOL. 4 N° 20

LE 15 DÉCEMBRE 1986

## Nouvelle poussée canadienne vers le Japon

Le bois d'œuvre canadien pourrait jouer un rôle de plus en plus important dans le logement résidentiel au Japon, si la révision annoncée du code du bâtiment japonais se concrétise.



Au cours d'une récente visite officielle de cinq jours au

Mme Pat Carney

Japon, visant à promouvoir le commerce et l'investissement, le ministre du Commerce extérieur, Mme Pat Carney, a poursuivi les discussions sur l'intention annoncée en mai dernier par le premier ministre Nakasone «de modifier le code du bâtiment dans un proche avenir», obtenant du ministre japonais de la Construction l'assurance que l'on abolirait bientôt les restrictions actuelles sur la hauteur des maisons unifamiliales de trois étages à ossature de bois.

Cette révision du code japonais, si elle s'accompagne de l'élimination du tarif douanier touchant les importations japonaises de bois d'épinette, de pin et de sapin (EPS), un sujet qui figurait parmi les priorités de la visite de Mme Carney, pourrait se traduire par des commandes importantes pour les producteurs canadiens de bois d'œuvre.

En mettant l'accent sur l'importance de révisions plus poussées au code japonais de

(Voir page 6: 'On s'abale'.)

## La Thaïlande est un marché à cultiver

Des démarches entreprises depuis quelques années en Thaïlande commencent à porter fruit, en particulier dans le domaine des entreprises conjointes.

On cultive également les secteurs de la coopération agro-industrielle et de l'utilisation de la technologie canadienne dans la transformation des aliments, les communications et le transport, tous des secteurs que les Thaïlandais désirent vivement développer.

D'ailleurs, nos délégués commerciaux indiquent que ces deux dernières années, trois entreprises conjointes ont vu le jour à la suite de voyages de gens d'affaires canadiens et thaïlandais qui voulaient déterminer ce que l'autre pays avait à offrir.

Ainsi, l'an dernier, l'Oboe Engineering Ltd., d'Ottawa, et A.T. Brothers de Thaïlande ont signé une entente de partage de technologie du séchage solaire.

En 1985 également, le Champion Road Machinery Group, de Goderich (Ont.), et Italthai Engineering Co. Ltd., ont conclu une entente sur l'assemblage de niveleuses en Thaïlande.

Plus tôt cette année, la Western Protein Foods Ltd., de Langley (C.-B.), a signé avec la Laemthong Corp. Ltd. un contrat de 1 million de dollars visant le transfert de technologie du traitement de la volaille.

Afin de donner un autre coup de pouce aux sociétés canadiennes qui désirent exploiter de tels nouveaux débouchés, en particulier dans le secteur agro-industriel, le Canada présentera un kiosque d'information.

(Voir page 6: L'agro-alimentaire.)

## Échanges... de vœux

Durant les vacances de Noël — Meilleurs Vœux! — CanadExport ne sera pas publié. Le prochain numéro paraîtra le 14 janvier.



Les décorations de Noël de la Noma, également fort vendues aux É.-U., illuminent le ciel de Toronto.

## La lumière se fait sur de bonnes ventes

Des ventes à l'exportation de 35 millions de dollars en 1985, soit près du double du total de 18 millions pour 1984... Des ventes totales de 222,7 millions de dollars jusqu'à date cette année, soit une hausse de 37% par rapport à l'an dernier... Des bénéfices de 13,4 millions pour les neuf premiers mois de 1986, soit une augmentation de 45%...

Ces chiffres illuminent le rapport annuel de la Noma Industries Limited de Toronto, comme ses ampoules qui enjolivent les arbres de Noël du Canada, des États-Unis et d'Europe.

En plus d'être le premier fabricant de produits de Noël au Canada et de talonner General Electric sur le marché américain, Noma diversifie ses activités depuis plusieurs années.

La famille Noma s'est enrichie de deux

(Voir page 3: Pour réussir.)

## La France devient notre point de mire

Que diriez-vous de créer des microprocesseurs ultra-puissants; ou de nouvelles applications à la technologie du laser; ou encore une culture de bactéries capables de neutraliser les déversements de pétrole dans tous les milieux?

Des rêves impossibles? Peut-être, mais c'est le genre de rêve qui est à la base du projet Eureka.

Eureka est le nom 'adopté' par une mission commerciale en France dirigée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), M. Michel Côté. Ce groupe choisi de cadres supérieurs des industries canadiennes de la biotechnologie, de l'électronique et de la robotique a rencontré pendant quatre jours des représentants de firmes françaises et au terme de cette visite, le Ministre a rencontré M. Alain Madelin, ministre français de l'Industrie, des P.T.T. et du Tourisme, pour signer un accord de coopération industrielle entre nos deux pays.

(Voir page 3: Eureka.)

## DANS CE NUMÉRO:

- Les marchés étrangers offrent des possibilités de vente à l'échelle mondiale ..... 2
- Des cadres d'associations font une tournée au Brésil ..... 3
- Le plus grand salon s'en vient sur la route Est-Ouest ..... 4
- Le salon du caoutchouc produit des ventes 'élastiques' ..... 5

MARCHÉS MONDIAUX

Débouchés commerciaux

# Voici des débouchés à l'exportation

**Grèce** — Le ministère grec du Travail, de la Main-d'œuvre et de l'Emploi vient de lancer un appel d'offres arrivant à échéance le 6 janvier, un vue d'acquérir de l'équipement divers destiné à une plate-forme de forage hydraulique montée sur camion, pour le creusage de puits et le carottage. L'équipement recherché comprend 72 tubes de forage, 72 carotteuses (série Q), 72 tubes de forage (HN), 4 joints de couplage, 2 marteaux pneumatiques souterrains, 6 forêts à trois galets et 4 forêts souterrains. Les soumissions doivent être accompagnées d'une traduction en grec. Sur réception d'une autorisation, notre mission peut transmettre par messenger les documents complets de l'appel d'offres, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, télex: (code de destination 601) 215584, indicatif (215584 DOM GR).

**Grèce** — Les entreprises canadiennes du secteur de la sismologie sont invitées par la Hellenic Public Petroleum Corporation de Grèce à soumissionner en vue de divers travaux liés à l'acquisition d'environ 120 kilomètres de lignes sismiques droites, qui seront installées dans des régions accidentées de l'Ouest de la Grèce avec de l'équipement hélicoptère. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 5 janvier. Pour tous les détails sur cet appel d'offres complexe, communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes, en précisant le numéro d'appel d'offres GF/1407/20-10-86.

**Grèce** — Le Hellenic Anticancer Institute a annoncé son intention de se procurer par appel d'offres de l'équipement pour le dépistage et le traitement du cancer. Il s'agit d'un incubateur, d'une centrifugeuse de table, d'un alternateur pour film à rayons X (35 sur 35), d'un appareil pour immunoelectrophorèse et d'un microscope à contraste de phase. Notre mission peut transmettre par messenger les documents complets de l'appel d'offres, à des frais de 55 à 60 \$. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Athènes.

**Iran** — La Telecommunications Company of Iran désire acquérir par appel d'offres international 1 794 865 mètres de câble rempli de gelée imperméable, pour canalisation et enfouissement. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 20 janvier. Communiquer avec l'ambassade d'Iran à Ottawa, au (613) 729-0902 (télex: 212799), en précisant qu'il s'agit de l'appel d'offres 65/18.

**Turquie** — La State Shipbuilding Industry Inc. de Turquie lance un appel d'offres visant diverses grues. L'équipement visé comprend: a) trois grues d'une capacité de 80 tonnes et une grue de 16 tonnes, et b) deux grues à chevalet d'une capacité de 450 tonnes. Les soumissions seront accep-

**Turquie** — Le Commandement de l'Aviation turque lance un appel d'offres en vue d'acquérir des pneus pour appareils F-16 C/D. Il s'agit de lots respectifs de 1 148 pneus de 25,5 sur 8-14/20 et de 95 pneus de 18 sur 5,7-8/18. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 5 janvier. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, numéro de référence AKR-606-38, communiquer avec l'attaché militaire de l'ambassade de Turquie, à Ottawa, au (613) 238-2552.

**Turquie** — Le ministère turc de la Défense a lancé un appel d'offres à l'égard d'un système de mesure des vagues comprenant un capteur immergé de pression différentielle, une bouée, un émetteur-récepteur, un appareil d'échantillonnage, un écran d'affichage et une imprimante. L'appel d'offres arrive à échéance le 5 janvier. Pour obtenir les documents de l'appel d'offres, communiquer avec l'attaché militaire de l'ambassade de Turquie, à Ottawa, au (613) 238-2552.

**Turquie** — Le Black Sea Copper Works Department (KBI) vient de lancer un appel d'offres visant des quantités importantes de mèches et relais pour dynamitage. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 13 janvier, avec un cautionnement de 5% pour les soumissions de plus de 50 000 \$ et un cautionnement d'exécution de 10% du montant. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.

**Turquie** — L'office d'approvisionnement agricole TZDK vient de lancer un appel d'offres arrivant à échéance le 16 janvier, en vue de se procurer 6 800 tonnes de 12 cultivars certifiés et 3 cultivars homologués de la récolte de soja de 1986, 225 tonnes de cultivars de coton certifiés et homologués, et 100 tonnes de rhizobium inoculant sur tourbe, pour graines de soja. On exige un cautionnement de soumission de 6 \$ la tonne dans le cas du soja, de 12 \$ la tonne pour le coton et de 200 \$ pour l'inoculant. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Ankara.★

## Marchés mondiaux

tées jusqu'au 12 février. L'ambassade du Canada à Ankara peut obtenir et expédier sans frais les documents de l'appel d'offres. Télex: (code de destination 607) 42369, indicatif (42369 DCAN TR).

**Turquie** — La Ilker Bank de Turquie vient d'annoncer un appel d'offres visant un lot de forêts minières, comportant notamment 8 ensembles de 165 forêts de types divers et d'autre matériel. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 6 janvier, accompagnées d'un cautionnement de soumission de 3% et d'un cautionnement d'exécution de 6% de leur valeur. Notre mission peut transmettre les documents détaillés de l'appel d'offres; les frais d'expédition seront facturés par le ministère des Affaires extérieures.

**Turquie** — L'administration ferroviaire d'Etat de Turquie vient de lancer un appel d'offres à l'égard de 1 500 tonnes de dalles semelles d'acier laminé, normes UIC 864-6 et 625-143.5.2, de rails de 49,05 kg et de traverses de bois. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 2 janvier, avec un cautionnement de soumission de 2,5% et un cautionnement d'exécution de 5%. Communiquer avec notre ambassade à Ankara.

# De bonnes possibilités d'entreprises conjointes au Bangladesh

Un forum international qui pourrait ouvrir des portes dans l'Asie du Sud à plusieurs possibilités d'exportation, d'investissement et d'entreprise conjointe pour des entreprises canadiennes aura lieu du 19 au 22 janvier à Dhaka, au Bangladesh.

Ce genre d'arrangement pourrait faciliter l'exploration des débouchés de projets de développement dans ce pays, projets souvent financés par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement.

Ces deux institutions financent des prêts considérables au Bangladesh dans les domaines des transports, de l'éducation, de l'agriculture et du pétrole et du gaz.

Le forum, organisé en collaboration avec l'Organisation des Nations-Unies pour le développement industriel (ONUDI), permettra de présenter à d'éventuels investisseurs

étrangers la variété des installations et des stimulants offerts par le gouvernement du Bangladesh pour encourager le développement industriel en général et les projets d'entreprise conjointe en particulier.

Nos délégués commerciaux soulignent de plus l'annonce récente d'une nouvelle politique industrielle, prévoyant plusieurs stimulants et concessions à l'intention des investisseurs privés et encourageant les projets industriels en entreprise conjointe avec des investisseurs étrangers.

Les sociétés canadiennes qui voudraient explorer ces possibilités peuvent communiquer avec Humayun Kamal, conseiller du haut-commissariat du Bangladesh à Ottawa, au (613) 236-0138; ou encore avec M. Pierre Rolland, Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique et en Asie du Sud,

ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-5824.★

## Colloques — exports

Le Centre des études en gestion de l'université Concordia de Montréal organise une série de colloques à l'intention des gestionnaires en commercialisation internationale, des cadres responsables de l'exportation et des entrepreneurs qui s'intéressent sérieusement au marché extérieur. Ces colloques seront donnés par V.H. Kirilpani, un spécialiste en commercialisation de renommée internationale. Ils seront présentés à Montréal les 22 et 23 janvier, et à Toronto les 23 et 24 avril. Pour plus de détails ou pour s'inscrire, composer le (514) 848-3960.★

## Bon tuyaux

### Les vidéos: à regarder de près

Les Canadiens en voyage d'affaires en Union soviétique, qui emportent des cassettes vidéo promotionnelles, ont intérêt à prendre quelques simples précautions afin d'éviter des embarras ou des inconvénients. Au moins une semaine complète avant votre arrivée en U.R.S.S., communiquez par télex à l'ambassade du Canada le nom de la personne qui emportera les vidéocassettes, le numéro et la date d'arrivée de son vol et le nombre de cassettes, avec une brève description de leur contenu et de leur usage (colloque, promotion commerciale, etc.). Notre ambassade avisera l'organisme ou ministère qui parraine votre visite, lequel autorisera par lettre les douanes à laisser entrer les vidéocassettes sans incident. Communiquer avec l'ambassade du Canada à Moscou, télex: (code de destination 64) 413401, indicatif (413401 DOMCAN SU).

### Répertoire plein de poissons

Les entreprises qui veulent accroître leurs ventes internationales de produits de la mer trouveront une mine de renseignements précieux dans une nouvelle publication, la première en son genre au Canada. Le *Directory of Fish and Seafood Importers by Selected Countries*, un répertoire des importateurs de poissons et produits de la mer, classés par pays, est publié par l'Association canadienne des exportateurs de poisson. Cet outil de commercialisation contient une liste de près de 1000 entreprises dans 11 pays qui importent et consomment des quantités importantes de produits de la mer. Communiquer avec l'Association canadienne des exportateurs de poisson, 509-77, rue Metcalfe, Ottawa K1P 5L6. Tél.: (613) 232-6325. Télex: 053-4556. ★

## Une mission au Brésil

Des cadres supérieurs d'associations commerciales canadiennes ont visité le Brésil au début du mois, dans le cadre d'une mission parrainée par la Chambre de commerce Canada-Brasil.

Le groupe était composé de représentants de l'Association canadienne d'exportation, de l'Association des manufacturiers canadiens, de l'Association des manufacturiers d'équipement électrique et électronique du Canada, de l'Association canadienne de technologie avancée, de l'Association des ingénieurs-conseils du Canada, de la Chambre de commerce du Canada et de la Chambre de commerce Canada-Brasil.

Les membres de la mission ont rencontré leurs homologues de Sao Paulo, Rio de Janeiro et Brasilia, c'est-à-dire des hauts fonctionnaires, des représentants d'entreprises canadiennes implantées au Brésil et des fabricants et importateurs brésiliens, en plus de visiter certaines des installations de fabrication les plus avancées du Brésil.

La mission visait à établir des liens avec des organismes privés et publics voués à l'expansion du commerce bilatéral, à la création d'entreprises conjointes, à la participation avec le Canada à des initiatives conjointes dans des pays tiers et, de manière générale, à des relations économiques plus étroites. ★

# Eureka — le Canada se lance en Europe

(Suite de la première page.)

Un autre point saillant de cette visite a été l'inauguration par M. Côté de notre nouveau consulat et bureau commercial à Lyon, deuxième centre industriel de France.

L'inauguration du consulat et la visite de cette mission témoignent de la politique gouvernementale visant à améliorer les relations commerciales entre nos deux pays, politique exprimée par le premier ministre, M. Brian Mulroney, lors de sa visite officielle en France en février dernier.

Toutefois, ces événements comportaient une dimension supplémentaire, soit l'initiative économique européenne qui a donné son nom à la mission canadienne, Eureka.

Le programme Eureka, lancé l'an dernier par la France et entériné par 17 autres pays européens, parraine la mise au point de nouveaux programmes, produits et services non militaires à technologie de pointe, ayant des possibilités commerciales internationales. Les projets sont menés à bien par des entreprises industrielles ou des établissements de recherche des pays participants, l'objectif ultime étant de stimuler le développement de nouvelles technologies en Europe.

Pour profiter des possibilités du programme Eureka, le MEIR a mis sur pied le Programme de recherche des possibilités technologiques en Europe (P.R.P.T.E.).

On a affecté la somme de 20 millions de dollars à ce programme pour les deux prochaines années, de façon à aider les entreprises canadiennes à se joindre à des initiatives de technologie de pointe avec des partenaires européens.

Le P.R.P.T.E. comporte deux volets d'aide. Le premier s'adresse aux frais d'étude de possibilités d'une participation canadienne à des projets Eureka, alors que le second porte sur le financement des frais de R et D des entreprises canadiennes participant à de tels projets. Il peut s'agir de contributions remboursables, selon l'ampleur du financement

fédéral, l'envergure de l'entreprise et le succès technique et commercial du projet soutenu.

Selon M. Côté, le programme Eureka pourrait chapeauter des milliards de dollars d'investissements publics et privés au cours des cinq prochaines années.

Tous les participants à la mission canadienne parlent d'un succès sans réserve. Des gens d'affaires, des représentants d'établissements de recherche et des hauts fonctionnaires ont rencontré leurs vis-à-vis français. Quant à M. Côté et son homologue français, M. Alain Madelin, ils se sont entendus sur des objectifs communs en matière de coopération industrielle entre le Canada et la France.

On envisage même la mise sur pied d'une nouvelle mission du genre et déjà d'autres visites sont envisagées dans les secteurs de l'agro-alimentaire, de la biotechnologie et de l'équipement d'exploration et de production du gaz et du pétrole.

Selon M. Côté, Eureka devrait entraîner un transfert au Canada de technologie avancée qui ne serait pas autrement à la portée d'entreprises individuelles ou même de groupes d'entreprises. La participation canadienne aura également l'avantage de mieux faire connaître aux Européens nos compétences déjà impressionnantes en technologie de pointe, ce qui pourrait donner lieu à des missions vers d'autres pays européens.

Il n'est donc pas si farfelu de songer dans un avenir prévisible à porter un toast à nos succès internationaux en technologie de pointe. . . Le bras canadien du robot n'en laissera cependant pas tomber une seule goutte!

Les sociétés canadiennes qui voudraient participer au programme Eureka-P.R.P.T.E. peuvent communiquer avec M<sup>me</sup> Ofelia Cohn-Sfetcu, Initiatives internationales, du MEIR à Ottawa, au (613) 954-5297. ★

## Pour réussir, c'est la diversité

(Suite de la première page.)

nouveaux membres en 1986, pour compter maintenant 14 sociétés au Canada et 2 autres aux États-Unis. Il s'agit de la Pyroil Canada Limited, qui fabrique et exporte des chauffe-blocs à l'intention des fabricants d'automobile et du marché d'après-vente, et de la Beacon Electric Inc., qui a aidé Noma à progresser sur le marché américain des décorations de Noël.

Pour remédier à la chute habituelle de ses ventes après Noël et aborder de nouveaux marchés aux États-Unis et en Europe, la Noma a diversifié ses activités dans la quincaillerie de consommation, notamment les tondeuses et souffleuses avec la Canadiana Outdoor Products Inc., les fils et câbles électriques, les accessoires de salle de bains, les pièces de lampe et les appareils d'éclairage, l'électroplastie de composantes et même, avec la création de Netron, Inc., les logiciels avancés.

L'attitude de Noma, qui consiste en une expansion décentralisée avec un nombre

limité de produits forts et un renforcement de sa présence dans des créneaux déterminés, a fini par être reconnue à sa juste valeur et donner à la société l'attention qu'elle mérite. Elle se prépare maintenant à accroître ses exportations pour assurer son expansion.

Le président de Noma, M. Rudolph Koehler, souligne que son entreprise se rend parfaitement compte que nous entrons dans l'ère de l'économie globale. Après avoir conquis le marché canadien, Noma axe sa croissance sur la fabrication avec des techniques de pointe de produits ménagers techniquement simples. Cette méthode se traduit par des prix peu élevés qui devraient faciliter le progrès des exportations vers les États-Unis et l'Europe.

À cette fin, on a agrandi les usines et investi près de 13 millions de dollars en immobilisations pendant les trois premiers trimestres de cette année. En 1987, Noma prévoit dépasser la marque de 300 millions de dollars de ventes, dans une proportion de 20 % à l'exportation.

# Notre haute technologie vise juste

Paris — La première participation canadienne à l'un des grands salons européens de l'équipement de sécurité civile et militaire a remporté un succès remarquable.

Les rapports préliminaires, même incomplets, indiquent déjà que les participants canadiens au 3<sup>e</sup> Salon international des équipements de police et de sécurité civile et militaire (MILIPOL 86) prévoient des ventes de plus de 6 millions de dollars au cours de la prochaine année, en plus des ventes de 3 millions réalisées sur place.

Le MILIPOL, qui avait lieu le mois dernier à l'aéroport du Bourget, en banlieue de Paris, ne se limitait pas à de l'équipement très varié comme les produits électroniques (détection, contrôle et identification), les services de génie, les armes et les munitions, mais englobait également d'autres catégories de produits comme le textile, les uniformes et les accessoires, les produits de premiers soins et les fournitures médicales.

Un exposant canadien, spécialiste des uniformes, est revenu plus que satisfait du salon.

En effet, Les Industries Evin Ltée, de Montréal, ont inventé un vêtement de dessus unique, un uniforme toutes saisons qui va parfaitement avec ou sans doublure. Ils ont d'ailleurs déjà obtenu des succès importants sur le marché américain, où la police de New York a adopté ce vêtement pratique.

Evin, qui a récemment accordé des licences à des sociétés d'Australie et de Nouvelle-Zélande pour approvisionner les forces policières de ces pays, se tourne maintenant vers le marché de l'Europe de l'Ouest, où son produit est protégé par brevet dans tous les pays importants.

## Parler sous l'eau rapporte gros

Athènes — La participation au salon DEFENDORY International 86, tenu récemment dans la capitale hellénique, s'est traduite par un succès pour plusieurs exposants canadiens, en particulier une petite entreprise de Delta (C.-B.).

Orcatron Manufacturing faisait partie des 12 sociétés canadiennes qui exposaient leurs produits très spécialisés à ce salon des produits de défense, maintenant l'un des plus réputés au monde.

Bien que Orcatron soit une petite entreprise à tous points de vue (elle ne compte actuellement que six employés), elle a laissé une impression tellement forte sur le marché international de l'équipement de défense qu'elle commence à peine à y croire.

Orcatron conçoit et fabrique un système révolutionnaire de communication électro-



Mise à l'essai du scubaphone d'Orcatron.

acoustique sous-marine sans fil. On peut d'ailleurs presque parler de succès instantané dans son cas, avec des commandes prévues de 700 000 \$ au cours de la prochaine année et de plus de 2 millions au cours des deux années suivantes, grâce à sa participation à DEFENDORY 86.

En outre, au cours d'essais comparatifs effectués par les marines et forces policières de plusieurs pays, le système Orcatron a nettement déclassé la concurrence sur les plans de la clarté et de la portée des communications.

La participation de la société au salon l'a encore plus aidé à s'imposer sur le marché international, en permettant des contacts avec des agents et des distributeurs désireux de vendre ce produit innovateur dans plus de 20 pays, notamment en Belgique, en Colombie, en Inde, en Chine, au Pérou, en Arabie saoudite et à Taiwan.

Pour de plus amples renseignements sur des salons du genre dans le secteur des produits de défense, communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 992-7001; ou avec la Direction générale des programmes de défense, au (613) 996-1829; ou encore composer le numéro d'Info-Export. ★

Le salon offrait aux représentants d'Evin une occasion idéale de rencontrer des fabricants sous licence éventuels, très attirés par ce produit innovateur, de Finlande en Espagne et du R.-U. jusqu'en Grèce.

Une entente devrait être conclue sous peu pour l'Allemagne de l'Ouest, et le produit se vend déjà en Belgique.

Un autre exposant canadien qui a fait forte impression au MILIPOL 86 est le Conseil national de recherches du Canada (CNRC), qui faisait la promotion, pour quelque 80 sociétés canadiennes, des innovations technologiques canadiennes dans les secteurs de la sécurité et de la police.

Le CNRC participait d'abord au salon pour trouver des possibilités d'entreprise conjointe à l'étranger et attirer au Canada de nouvelles technologies d'entreprises s'intéressant à des accords de licence.

En plus d'établir des contacts avec plus de 100 sociétés étrangères, les représentants du CNRC ont également eu des discussions fructueuses avec les 14 exposants canadiens, ce qui pourrait mener à une coopération accrue dans la conception de nouveaux produits.

Pour en savoir plus long sur la recherche et le développement sur des produits de sécurité ou pour entrer en contact avec d'autres sociétés ayant des besoins similaires, communiquer avec M. John G. Arnold, directeur du Bureau du projet de la sécurité publique, CNRC, Ottawa, au (613) 993-3737.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★



Le prés. des Industries Evin Ltée, de Montréal, M. Richard Evin, retient l'attention du ministre du MEIR, M. Michel Côté, lors du MILIPOL 86, sous les regards du conseiller commercial à notre ambassade à Paris, M. G.M. Vasquez.

(RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Un salon sur la route Est-Ouest

Leipzig — La foire du printemps de Leipzig, le plus important et le plus ancien salon industriel au monde, sera présenté dans cette métropole de l'Allemagne de l'Est, du 15 au 21 mars.

Cet événement attire plus de 9 000 exposants de partout dans le monde, y compris certaines sociétés canadiennes qui réussissent très bien, et des visiteurs de plus d'une centaine de pays, ce qui en fait un lieu de rencontre Est-Ouest.

Selon nos délégués commerciaux, le salon offre une occasion unique d'entrer en contact avec tous les grands acheteurs industriels d'Europe de l'Est.

La prochaine édition du salon se déroulera sous le thème des produits agricoles et des techniques de transformation, avec l'accent sur les machines agricoles et l'équipement de transformation et d'emballage des aliments.

On y trouvera également plus de 40 groupes de produits, notamment dans les domaines de la métallurgie, des machines-outils, de l'équipement et des matériaux de construction, du matériel de laboratoire, du génie électrique et de l'automatisation.

Les exportateurs canadiens qui aimeraient établir des contacts au salon (plusieurs ont déjà retenu un emplacement) peuvent profiter des services du spacieux kiosque d'information que présentera le ministère des Affaires extérieures.

Pour de plus amples renseignements sur le salon ou la façon d'y participer, communiquer avec M. Michael Wondergem, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-4547; ou avec M. Mitch Vlad, Direction de l'expansion du commerce en U.R.S.S. et en Europe de l'Est (RBT), au (613) 998-7107; ou composer le numéro d'Info-Export.

Pour prendre des rendez-vous d'affaires à l'occasion du salon, communiquer à l'avance avec l'ambassade du Canada à Varsovie, télex: 81-3424, indicatif 813424 CAA PL. ★



L'ambassadeur du Canada en France, M. Lucien Bouchard (au centre), est accueilli chaleureusement par M. Paul Filion de Petro Canada International, l'un des exposants canadiens au salon tenu à l'occasion de la Conférence mondiale de l'énergie, à Cannes. La participation de l'industrie canadienne était coordonnée par M. Lewis Ford (à l'extrême gauche), du ministère des Affaires extérieures, que l'on voit en compagnie de M. Claude Drzymala, du MEIR.

## Une coopération énergétique

**Cannes** — Une exposition mondiale sur la technologie actuelle et future de l'énergie a donné lieu à une forme de coopération unique entre le gouvernement et l'industrie canadienne.

Cette occasion, c'était le 13<sup>e</sup> congrès de la Conférence mondiale de l'énergie, tenu récemment sur la Côte d'Azur.

L'événement constituait une première sur le plan de la participation canadienne, alors que le ministère des Affaires extérieures concevait, planifiait et organisait la participation canadienne, tandis que l'industrie prenait à son compte tous les frais des 8 exposants canadiens représentés.

De plus, pour la première fois depuis la création de la Conférence mondiale de l'énergie, le congrès, qui accueille aux trois ans des représentants de quelque 80 pays, comportait également une exposition internationale de technologie.

Parmi près de 200 sociétés de 25 pays, le Canada était notamment représenté par l'Énergie atomique du Canada Ltée (Mississauga, Ont.), Babcock & Wilcox (Cambridge, Ont.), Gaz métropolitain (Montréal), Hydro-

Québec (Montréal), International Pipeline Engineering (Toronto), Lavalin Inc. (Montréal), Petro Canada International (Calgary) et SNC Inc. (Montréal).

Cette année, le congrès était placé sous le thème « Énergie: besoins, espoirs », mettant l'accent sur des sujets comme les liens entre l'économie, l'environnement et l'énergie, la coopération internationale technique et commerciale et la prospective.

Les sociétés canadiennes représentées à l'exposition ont créé des liens intéressants avec les principaux décideurs mondiaux du secteur de l'énergie et avec d'autres exposants et participants au congrès, notamment des savants, des industriels et des hauts fonctionnaires.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires (la prochaine édition de celui-ci aura lieu à Montréal en 1989), communiquer avec M. Lewis Ford, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 992-7001; ou composer le numéro d'Info-Export. ★

## Des ventes des plus élastiques

**Dusseldorf** — Le Canada vient d'enregistrer sa meilleure performance à l'un des plus importants salons du caoutchouc et du plastique.

C'est en effet le mois dernier que 12 sociétés canadiennes, sans compter la Société des industries du plastique du Canada, participaient à la 10<sup>e</sup> édition du KUNSTOFF, dans la métropole ouest-allemande.

On ne s'étonnera pas que les exposants canadiens croient à la reprise de l'économie, car ils prévoient des commandes de 40 millions de dollars au cours de la prochaine année, avouant même qu'il s'agit d'estimations conservatrices, avec en plus des ventes sur place dépassant les 6 millions.

D'ailleurs, avec près de 2000 demandes de renseignements sérieuses, le contingent canadien a déclaré à l'unanimité que les

résultats dépassaient toutes ses attentes.

Si l'on se fie aux résultats de l'édition précédente du salon, alors que 9 exposants canadiens réalisaient des ventes de 2,5 millions de dollars sur place et de 15 millions par la suite, ces prédictions semblent très solides.

L'intérêt ranimé du marché s'est également manifesté dans la fréquentation du salon, avec 1700 exposants de 40 pays et 220000 visiteurs de 111 pays, un progrès de 20% par rapport à 1983.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires en Europe, communiquer avec M<sup>me</sup> Liliana Sarda, Direction de la promotion commerciale en Europe (RWTF), ministère des Affaires extérieures, au (613) 996-3607; ou composer le numéro d'Info-Export.

## Ça communique bien en Afrique

**Nairobi** — Une participation au premier grand salon des télécommunications tenu en Afrique a donné à des entreprises canadiennes une occasion unique de se mesurer à d'autres chefs de file mondiaux du secteur.

AFRICA TELECOM 86 avait lieu cet automne dans la capitale du Kenya.

L'événement, organisé conjointement par l'Union internationale des télécommunications (UIT) et la Société des postes et télécommunications du Kenya, a attiré près d'une centaine d'exposants de 22 pays, dont 9 du Canada.

Même si pour la plupart des participants canadiens il s'agissait d'une première expérience sur ce marché africain, ils en sont tous revenus avec de bonnes perspectives de ventes, prévoyant recevoir des commandes de plus de 16 millions de dollars au cours des douze prochains mois.

Même les exposants canadiens qui n'ont pas de perspectives concrètes de ventes ont déclaré que le marché africain présentait d'excellents débouchés à court et à long terme pour leurs produits.

Les demandes de renseignements sérieuses auprès du contingent canadien ne provenaient par seulement d'organismes du Kenya, comme la Société ferroviaire d'État et les ministères de la Défense et des P.T.T., mais aussi d'Ouganda, de Tanzanie, du Zaïre, du Soudan, du Rwanda, du Cameroun, du Nigeria, du Zimbabwe et même d'aussi loin que la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne de l'Ouest et la Hongrie.

Comme le soulignait un exposant canadien, ce genre de salon, l'un des meilleurs auxquels il ait assisté, est fort utile pour définir le marché des produits d'une entreprise, rencontrer les acheteurs et trouver des agents.

Nos délégués commerciaux confirment eux aussi que la participation canadienne constitue un excellent point de départ pour les sociétés qui s'intéressent au marché africain, en leur permettant de se familiariser avec le marché, de créer des contacts importants et de trouver des représentants.

Pour de plus amples renseignements sur des salons similaires ou sur les débouchés commerciaux en Afrique, communiquer avec M. Robert Grison, Direction de l'expansion du commerce au Moyen-Orient (GMT), ministère des Affaires extérieures, au (613) 990-5997; ou avec M. Jim Kerr, Direction du développement de la technologie (TTT), au (613) 995-7598; ou encore composer le numéro d'Info-Export. ★



Le ministre des Transports et des Communications du Kenya, M. M.A. Magugu (centre), visite AFRICA TELECOM 86 en compagnie du sec.-gèn. de l'UIT, M. Richard E. Butler (à dr.). À l'arrière, le stand de la Spilsbury Communications, de Vancouver.

## L'agro-alimentaire en vedette en Thaïlande

(Suite de la première page.)

mation au salon Agro-Tech 87, qui aura lieu à Bangkok du 17 au 21 janvier. Les sociétés qui voudraient participer à ce salon ou y exposer leurs brochures peuvent communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce dans le Pacifique, ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-1676.

D'ailleurs, nos délégués rappellent qu'il existe deux mécanismes officiels permettant de faciliter les entreprises conjointes canado-thaïlandaises.

Le premier est une entente conclue il y a trois ans entre l'Association canadienne des manufacturiers et l'Association of Thai Industries.

Le second programme, mis sur pied en avril et financé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI), met en cause les sociétés Magee Robertson Inc., de Vancouver, et Ventures International Co. Ltd., de Thaïlande.

Dans ce projet agro-industriel canado-thaïlandais, ces entreprises s'appliquent à définir des besoins en Thaïlande pour ensuite communiquer avec des sociétés canadiennes pouvant répondre à ces besoins.

Comme l'explique le président de Ventures, M. Joe Virachai Techavichit, son entreprise détermine quelles sont les possibilités les plus sérieuses pour ensuite transmettre ces renseignements à Magee Robertson.

Il souligne d'ailleurs qu'il existe amplement de possibilités d'entreprise conjointe dans le domaine du traitement des aliments. La Thaïlande est déjà le cinquième exportateur mondial de produits alimentaires; la technologie de traitement pourrait donc multiplier par vingt la valeur de ces produits.

Idéalement, affirme M. Virachai, des exportateurs canadiens de technologie de traitement des aliments devraient joindre leurs forces avec des importateurs canadiens de produit fini. Une telle collaboration pourrait venir à bout des hésitations d'entreprises thaïlandaises ayant à choisir entre la technologie canadienne, américaine, japonaise ou européenne.

Pour de plus amples renseignements sur le commerce entre le Canada et la Thaïlande et les débouchés à l'exportation, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Asie du Sud et dans le Pacifique (PST), ministère des Affaires extérieures, au (613) 995-7662; ou composer le numéro d'Info-Export.

On peut également se procurer par l'entremise d'Info-Export un exemplaire du *Guide de l'exportateur - Thaïlande* qui fait partie d'une série de guides sur les marchés mondiaux, publiée par le ministère des Affaires extérieures. ★

## On 'sable' le sake à Osaka



**Le clou... de la mission** — Durant sa récente visite au Japon, le ministre du Commerce extérieur, Mme Pat Carney, a promu la vente de bois d'œuvre canadien et la construction des maisons à ossature de bois. On la voit ici en compagnie (de g. à dr.) du prés. de la Seaboard Lumber Sales, de Vancouver, et représentant de l'ACE, M. Clive Roberts; du 1<sup>er</sup> vice-prés., Canada, de l'International Woodworkers of America, M. Robert Blanchard; et du prés. de la International Geosystems, de Vancouver, M. Hugh Mah.

(Suite de la première page.)

manière à autoriser l'utilisation de l'ossature de bois dans les maisons multifamiliales de trois étages, soit le segment du marché qui affiche la plus forte croissance, Mme Carney a déclaré que le Canada était prêt à fournir au ministère de la Construction son expertise technique et des données sur les normes de sécurité et de prévention-incendie applicables aux maisons à ossature de bois, en vue de faciliter la révision du code.

« Notre but, a souligné Mme Carney, est de favoriser les ventes de bois d'œuvre canadien et d'aider à résoudre la pénurie de logements au Japon.

Dans sa défense des intérêts canadiens, Mme Carney a invité ses homologues japonais à accorder au bois d'œuvre EPS canadien le même traitement en franchise que celui accordé à des espèces comparables.

En 1985, les ventes canadiennes de bois d'œuvre au Japon ont atteint 401 millions de dollars, ce qui en faisait notre deuxième marché extérieur, après celui des États-Unis.

Pour stimuler nos exportations de charbon, Mme Carney a rappelé aux dirigeants d'aciéries japonaises, qui ont acheté pour 1,4 milliard de dollars de charbon canadien en 1985, que les contrats avec le Canada sont des transactions à long terme assurant un approvisionnement stable, à l'abri des fluctuations du marché.

Pour favoriser le dialogue, Mme Carney a confirmé que le Canada avait affecté des fonds en vue d'aider les échanges de technologie entre les gens d'affaires canadiens et Japonais, au niveau des cadres intermédiaires.

Durant sa visite au Japon, Mme Carney a par ailleurs officiellement inauguré (en trinquant avec le sake traditionnel) le nouveau consulat général du Canada à Osaka.

Cette présence canadienne officielle dans la région de Kansai (comptant 22 millions d'habitants) vise principalement à promouvoir nos échanges commerciaux, à stimuler l'investisse-

ment japonais au Canada et à faire bénéficier l'industrie canadienne du développement technologique avancé que connaissent nombre de firmes dans ce secteur.

Si l'on fait abstraction des importations de combustibles qui représentent environ la moitié des importations totales japonaises, 45% de toutes les autres importations sont destinées aux firmes de la région de Kansai. Ses principales villes sont Osaka (2,6 millions d'habitants), Kobe, Kyoto et Nara.

La région de Kansai constitue, après Tokyo, le deuxième centre commercial, industriel et financier en importance au Japon, comptant pour 20% de l'économie japonaise et 2% de l'économie mondiale. Quant à Osaka, sa plus grande ville, qui se classe au quatrième rang (derrière Tokyo, Londres et Paris), c'est là que l'on trouve les sièges sociaux de quelque 30 des 500 plus grandes sociétés au monde en dehors des États-Unis.

Grâce à l'essor économique de la région, des projets de grande envergure peuvent y être conçus. Celui de l'aéroport du Kansai, estimé à quelque 8,3 milliards de dollars US, en est un exemple frappant. Les soumissions étrangères étant acceptées en ce qui a trait à la fourniture d'équipements et de sous-systèmes d'aéroports (systèmes d'urgence, de sécurité, de télécommunication, les édifices, etc.), quelque 35 compagnies canadiennes se sont déjà inscrites auprès du consulat général d'Osaka pour soumissionner. D'autres peuvent suivre leur exemple en s'adressant au consulat général.

Les membres du consulat général d'Osaka, sous la gouverne du consul général, M. Michael Spencer, et du vice-consul, P. H. Drabble, offrent leur pleine et entière collaboration aux gens d'affaires canadiens. Téléphoner au (06) 212-4910. Fax: (06) 212-4114. Telex: Osaka (code de destination 72) 22218 (DOMCAN 22218). ★

### Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous ou simplement appeler (sans frais) le centre Info-Export au 1-800-267-8488. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend huit semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom .....

Société ou organisme .....

Rue .....

Ville, province (territoire) .....

Code postal .....

Français  Anglais

Renvoyer dûment rempli à: **CanadExport (BTC),** ministère des Affaires extérieures, édifice Lester B. Pearson, 125 Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Also available in English)

**CENTRE INFO-EXPORT**

**(composez sans frais):**

**1-800-267-8376**

Télex: 053-3745 (BTCE) Indicatif: External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel du ministère des Affaires extérieures, Direction des services de communication sur l'exportation (BTC).

Rédacteur en chef (i): Louis Kovacs, tél.: (613) 992-7114. Rédacteur: Don Wight, tél.: (613) 992-6252.

Tirage bimensuel: 27 000 exemplaires.

ISSN 0823-3349

Canada



