

CANADEXPORT

NON - CIRCULATING /
CONSULTER SUR PLACE

vol.14 N° 12

JUL
JUIL 10 1996

2 juillet 1996

Un marché de plusieurs milliards

Le Canada et l'Arabie saoudite resserrent leurs relations commerciales

De tous les pays d'Afrique et du Moyen-Orient, l'Arabie saoudite est le plus important partenaire commercial du Canada. Le Royaume saoudien est également le 24^e client du Canada à l'échelle mondiale. Le commerce bilatéral entre les deux pays, dont la croissance poursuit sa pente ascendante, dépasse déjà 1,2 milliard de \$ par année. Les liens économiques bilatéraux ont d'ailleurs connu une intensification remarquable ces dernières années. En mai dernier, la Commission mixte économique Canada-Arabie saoudite s'est réunie à Ottawa.

Les relations commerciales canado-saoudiennes

Un nombre grandissant d'entreprises canadiennes tirent parti du fait que l'Arabie saoudite offre aux four-

nisseurs étrangers de biens et de services le plus grand marché du Moyen-Orient.

Figurant parmi les 15 plus gros importateurs du monde, le Royaume

saoudien a importé en 1994 des marchandises et des services d'une valeur atteignant respectivement 23,5 et 19 milliards de \$ US.

En 1995, le Canada a exporté vers l'Arabie saoudite des biens et des produits de base d'une valeur totale de 520 millions de \$ ainsi que des services d'une valeur estimée à quelque 250 millions; la même année, les importations canadiennes en provenance d'Arabie saoudite ont totalisé 510 millions.

La présence canadienne sur le marché saoudien

Plus de 200 sociétés canadiennes font des affaires sur le marché saoudien. Une vingtaine y ont ouvert un établissement, et au moins une douzaine de coentreprises canado-saoudiennes

Voir page 6 - Le Canada

Le consulat à Boston encourage les exportateurs du Canada atlantique

Le consulat général du Canada à Boston a essentiellement pour fonctions d'encourager les sociétés du Canada atlantique à utiliser la Nouvelle-Angleterre comme « porte d'accès » aux États-Unis et à d'autres marchés étrangers, ainsi que de renforcer et d'élargir les liens naturels et historiques entre les deux régions. Ce sont là des fonctions auxquelles il consacre environ 70 % de ses ressources.

Ce travail est réalisé avec un grand enthousiasme, et ses résultats sont évidents. Voici les grandes réalisations du consulat en 1995, surtout dans les domaines du commerce et du tourisme.

Développement du commerce

Les divers intérêts des sociétés canadiennes en Nouvelle-Angleterre sont moussés dans le cadre du Programme de développement du

commerce et de l'investissement, qui comprend notamment les activités suivantes:

* des missions de partenariats

Voir page 3 - Le consulat

Des mesures pour contrer la loi Helms-Burton des États-Unis

Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, et le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, ont annoncé que le gouvernement déposera un projet de loi modifiant la Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères (LMEE) de manière à mieux protéger les sociétés canadiennes contre les mesures prises par les pays étrangers, comme la loi Helms-Burton des États-Unis.

« La Helms-Burton fait fi des principes du droit international, a précisé M. Eggleton. Les modifications apportées à la LMEE vont donner aux sociétés canadiennes davantage d'outils juridiques pour se protéger contre les réclamations présentées aux tribunaux américains en vertu de la loi Helms-Burton. Nous continuerons à défendre fermement

Voir page 3 - Des mesures

CANADEXPORT

EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/news/newslettr/canex>

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
OCCASIONS D'AFFAIRES.....	4
CONTRATS FÉDÉRAUX AUX É.-U.....	5
FOIRES COMMERCIALES.....	8-9
PUBLICATIONS.....	11
AU CALENDRIER.....	12

LES TRUCS DU MÉTIER



SRT de Montréal se branche au lucratif marché des télécommunications d'Afrique du Sud

Il y a à peine deux ans, SR Télécom Inc. (SRT) relevait le défi de mettre en place un réseau de télécommunications dans les campagnes de l'ancienne région du Transvaal, pour les élections historiques d'Afrique du Sud. Aujourd'hui, l'Afrique du Sud est pour la SRT (deux fois récipiendaire du Prix d'excellence à l'exportation canadienne) un marché d'exportation en pleine croissance.

Le fabricant d'équipement de communication voix et données sans fil, de Saint-Laurent (près de Montréal), est une entreprise relativement petite (environ 1 000 employés) dans le monde des télécommunications.

Aide gouvernementale

Comme tel, SRT ne disposait pas au début de ressources suffisantes pour cibler seule le marché sud-africain. Cependant, grâce à l'aide du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, la SRT a pu envoyer sur place un expert technique pour jeter les fondations de cet important projet ainsi que d'autres projets.

« L'aide de l'ACDI nous a également permis d'entreprendre une étude de faisabilité et de mettre sur pied des programmes de formation dans la région », a précisé le vice-président de la SRT, M. Mike Morris, à son retour d'un récent voyage d'affaires en Afrique du Sud.

Il faut dire que les délégués commerciaux, tant à Ottawa qu'en

Afrique du Sud, y sont également pour beaucoup, de dire M. Mark Lusignan, directeur des relations gouvernementales de la SRT.

« Nous sommes très satisfaits » souligne M. Lusignan. Non seulement ils nous ont mis en rapport avec des personnes clés, mais ils nous ont également aidés à rehausser notre profil, et du même coup celui de tous les fournisseurs canadiens. »

« Les agents commerciaux canadiens, ajoute M. Morris, se sont mis en quatre pour nous et nous ont soutenus et appuyés dans tous nos efforts. »

Conditions du marché

Un tel appui est d'autant plus nécessaire sur un marché où les clients sont très exigeants sur le plan technique.

« Les entreprises de télécommunications sud-africaines ont effectivement des exigences très rigoureuses », souligne M. Morris. Elles vous obligent à soumettre vos

produits à de nombreux essais avant de vous accréditer comme fournisseur. »

D'après M. Morris, ce processus peut être long. Avant d'entrer sur le marché, les entreprises canadiennes devraient donc bien connaître les exigences.

Il recommande de ne rien négliger.

Percée en Afrique du Sud

SRT avait étudié le marché sud-africain avant l'embargo. Ce n'est toutefois qu'à la fin de 1993 qu'elle a appris que la Commission électorale indépendante, chargée d'organiser les élections sud-africaines en 1994, voulait faire installer des lignes téléphoniques à chacun des 9 000 bureaux de vote qu'elle prévoyait mettre sur pied.

SRT s'est alors adressée au service public de télécommunications, Telkom SA, pour lui proposer de lui fournir des systèmes point-multipoint à accès multiple par répartition dans le temps.

Dans les mois qui ont précédé les élections, SRT a travaillé en étroite collaboration avec ses partenaires sud-africains, Telkom SA et Plessey Tellumat.

En dépit des délais serrés et de l'éloignement de certains des bureaux de vote, la contribution de SRT aux élections historiques a été, somme toute, un véritable succès.

Après les élections, l'équipement a
Voir page 4 - S.R. Télécom

CANADÉXP

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le
Publication : Brûte Noire

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@extout07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.



ation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à
Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins
site l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADÉXP.

publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du
ction des services de communication sur le commerce (BCT).

de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'éti-
semaines de délai.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
x, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le consulat encourage les exportateurs du Canada atlantique

(Suite de la page 1)

et d'affaires pour présenter des acheteurs et des partenaires stratégiques potentiels à des firmes canadiennes;

* des missions NEEF (Nouveaux exportateurs aux États frontaliers) conçues pour mieux préparer les sociétés à exporter;

* la participation à des foires commerciales;

* la collecte et la diffusion d'informations commerciales et de renseignements sur les marchés dans des secteurs particuliers;

* l'encouragement des alliances stratégiques, de la recherche commune, du transfert de technologie et de l'investissement dans les secteurs de haute technicité; et

* une aide et des conseils personnalisés en matière de commercialisation.

Secteurs prometteurs

Parmi les secteurs offrant des possibilités aux sociétés du Canada atlantique, mentionnons le logiciel, les télécommunications, la géomatique, les soins de santé/médicaux, la biotechnologie, les produits et les services environnementaux, la technologie océanique et divers sous-secteurs de services.

La priorité est aussi donnée à des secteurs traditionnels comme les biens de consommation, les produits forestiers ainsi que le poisson et les fruits de mer.

En utilisant le programme et en maintenant un réseautage permanent avec les organismes de développement commercial et économique de la Nouvelle-Angleterre, les agents du consulat ont notamment obtenu les résultats suivants en 1995 :

Des mesures pour contrer la loi Helms-Burton des États-Unis

(Suite de la page 1)

les intérêts canadiens, notamment par le biais du processus de l'ALENA. »

« Le Canada souscrit à l'objectif des États-Unis, à savoir l'amélioration de la situation des droits de la personne et l'instauration d'un gouvernement plus représentatif à Cuba, a affirmé M. Axworthy. Mais comme il nous semble que la loi Helms-Burton n'est pas la bonne approche, nous collaborons avec d'autres pays pour soutenir les principes du droit international. »

La loi Helms-Burton autorise les poursuites judiciaires devant les tribunaux américains contre les sociétés du Canada et d'autres pays qui sont réputées se livrer au « trafic » de biens que Cuba a

confisqués à des nationaux des États-Unis. Elle prévoit également des restrictions à l'admission temporaire aux États-Unis des cadres et actionnaires majoritaires de ces sociétés, ainsi que de leurs conjoints et enfants mineurs.

Le Canada s'est vivement objecté aux dispositions de la loi Helms-Burton sur les réclamations et sur les restrictions à l'admission de Canadiens.

De plus, parallèlement à ses consultations aux termes de l'ALENA, le Canada a collaboré avec d'autres pays pour faire échec à cette loi américaine au sein d'organisations régionales et multilatérales.

38 sociétés du Canada atlantique ont participé à 4 initiatives de formation de partenariats stratégiques, et 274 sociétés ont participé à 10 missions NEEF. De plus, le consulat a organisé 10 visites de prise de contact avec le Canada atlantique (couvrant chaque province au moins deux fois), et la moitié des 1 056 gens d'affaires qui ont visité le consulat venaient du Canada atlantique.

Tourisme

Voici certains des points saillants en 1995 :

* 21 initiatives axées sur l'industrie des voyages ont permis à plus de 160 partenaires canadiens de communiquer avec plus de 6 000 influenceurs et instigateurs de voyages;

* 14 journalistes/photographes ont visité le Canada atlantique. Les quelque 40 articles publiés jusqu'à maintenant ont une valeur rédactionnelle de plus de 500 000 \$ et une valeur publicitaire de plus de 2 millions de \$;

* 100 exposants du Canada atlantique ont présenté leurs produits à 5 grandes foires de la consommation, qui ont attiré plus de 133 000 consommateurs; et

* plus d'un million de résidents de la Nouvelle-Angleterre ont visité le Canada en 1995 (plus de 10 % de tous les visiteurs américains au Canada), générant 300 millions de \$ en recettes touristiques.

Renseignements

Pour obtenir plus de renseignements sur ces initiatives et sur d'autres activités liées au commerce entre le Canada et la Nouvelle-Angleterre, communiquer avec le consulat général du Canada, Three Copley Place, Suite 400, Boston, MA 02116; tél.: (617) 262-3760, fax : (617) 262-3415.

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.



OCCASIONS D'AFFAIRES

CANADÉXP invite ses lecteurs à vérifier la bonne foi des sociétés énumérées ci-dessous avant de s'engager avec elles.

COMMUNAUTÉ DES ÉTATS INDÉPENDANTS — Une entreprise est à la recherche d'un **partenaire** avec qui former une **coentreprise** au Canada pour mettre en œuvre et commercialiser un système permettant de protéger les documents contre toute contrefaçon. La technologie en question repose sur le codage des caractéristiques de la microstructure de la matière dont sont faits les documents à protéger — passeports, billets de banque, cartes de crédit. Communiquer avec Aaron Zak, président, Norex International, C.P. 503, Thornhill (Ont.) L3T 4A2; fax : (905) 889-2514.

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE — Une entreprise spécialisée dans le commerce de gros est à la recherche de **fabricants, de grossistes ou d'entrepreneurs à la pièce** dans l'industrie du vêtement au Canada. Communiquer avec la représentante canadienne, Olda Skoloudik, Zlitor Enterprises, 43 Thornbeck Drive, Scarborough (Ont.) M1G 2J7; tél. : (416) 439-9700, fax : (416) 439-3649; ou communiquer directement avec Petr Hanus, HP TRONIC Zlin s.r.o., Prstne-Kutiky, 760 01 Zlin, République tchèque; fax : 011-42-67-37616.

INDE — Une entreprise bien établie qui fabrique et exporte, entre autres choses, des moteurs diesel, du matériel agricole et des matériaux de construction, souhaite former une **coentreprise** pour la fabrication en Inde (et l'exportation à partir de ce pays) de divers produits, notamment : **pièces d'automobiles, pièces pour machines dans le domaine du textile, étuis à lunettes, matériaux de construction, balances électroniques.** L'entreprise, qui peut fournir une grande partie de l'infrastructure, préférerait profiter inté-

gralement des retombées, mais elle est prête à envisager une participation au capital de la part des collaborateurs. Communiquer avec Mahendra Vora, chef de la direction, Jinal Exports, 10-A, Harisadan Bldg., Mamlatdarwadi Main Road, Malad (W), Mumbai-400 064; tél. : 91-22-881, fax : 91-22-881-1947; à domicile : tél. : 91-22-881-8651/8652, fax : 91-22-882-7791.

PAKISTAN — Une entreprise de Pakistan voudrait se procurer des **billes (pin, chêne rouge, chêne blanc) et du papier Kraft cannelé.** Précisions disponibles aux exportateurs éventuels. Seuls les fournisseurs solides sont invités à envoyer une proposition, coût et fret jusqu'à Karachi, \$ US/tm (1 000 kg). Communiquer avec B.S. Cowasji, Exporters' Representative, F-2-A Block 8, Kehkashan Clifton, Karachi-75600, Pakistan; tél. : (92-21) 583-2066/587-1546, fax : (92-21) 572-231.

TUNISIE — Une entreprise du secteur privé établie depuis 1994, spécialisée dans la vente et la maintenance de **matériel électronique et didactique,** souhaite conclure des **accords de représentation, de distribution et de licence** avec des sociétés canadiennes dans le même secteur. Communiquer avec le Directeur, M. Ali Allaya, Société AELEC, route de Béja, KM 5, B.P. 24, Séjourni 2052 Tunis, Tunisie, tél. : 216-1-508 062, fax : 216-1-507 666.

URUGUAY — Une coopérative de pêche (CO. TRA. PES.) est à la recherche de **partenaires,** avec qui former une **coentreprise, qui puissent fournir des thoniers** (pour la pêche au thon obèse, au thon à nageoires jaunes et au germon) **équipés de congélateurs et de systèmes de conservation de longue durée.** Communiquer avec

Julio Ramirez, président, CO. TRA.PES.; tél. : (598-2) 32 82 76, fax : (598-2) 47 54 32; ou communiquer avec l'ambassade de l'Uruguay, 130, rue Albert, bureau 1905, Ottawa K1P 5G4; tél. : (613) 234-2727, fax : (613) 233-4670.

S.R. Télécom Inc.

(Suite de la page 2)

été converti en téléphones publics, qui devenaient indispensables dans ce pays. L'équipement est toujours en place.

Un avenir prometteur

SRT et Plessey ont, depuis, fondé une co-entreprise à Prétoria, la SRC South Africa Pty Ltd., pour seconder les efforts de commercialisation et de service des secteurs public et privé pour des clients tels que Eskom, service public d'électricité.

Propriété à 75 % de la SRT, la SRC s'emploie à aider l'Afrique du Sud à améliorer son infrastructure de télécommunications et la croissance de ses exportations.

Elle a notamment, à cet égard, soumissionné au projet Megaline, avec quelques-uns des plus importants fournisseurs au monde, qui convoitent, tous, les énormes possibilités qu'offre ce nouveau marché des télécommunications.

Pour de plus amples renseignements sur **SR Télécom,** communiquer avec le directeur des relations gouvernementales de l'entreprise, M. Mark Lusignan, à Ottawa, tél. : (613) 236-4554; fax : (613) 567-3165.

Contrats fédéraux américains prévus

La General Services Administration (GSA) des États-Unis achète chaque année pour près de 10 milliards de \$ US de biens et de services par le biais de contrats à terme. Ces contrats sont similaires à nos offres permanentes principales. Les contrats sous-mentionnés devraient faire l'objet d'appels d'offres ouverts en septembre, octobre et novembre 1996. Les soumissionnaires devraient communiquer le plus tôt possible avec l'un des responsables listés ci-après.

Pour recevoir une trousse d'information ou toute autre forme d'aide concernant les marchés du gouvernement fédéral américain, communiquer avec M^{me} Judith Bradt, agent commercial, ambassade du Canada, Washington (DC); tél. : (202) 682-7746.

Titre du contrat à terme	Numéro du contrat	Prochaine demande de soumissions prévue pour le
Introduction de la gestion de la qualité totale	874	11 septembre 1996
Produits chimiques	68 VI A	15 septembre 1996
Matériel de classement visible	74 IV	28 octobre 1996
Composés de laverie vaisselle et détergents à lessive	79 II A	6 novembre 1996
Ameublement de maison et de bureau	72 I A	7 novembre 1996

Description des contrats à terme

Titre : Introduction de la gestion de la qualité totale

N° de Contrat :	874	Période :	1/10/93 à 30/9/97
Description :	Services de conseil, offre d'une formation en institution, d'aides à la formation et de matériel de formation aux fins des besoins de formation de l'agence	Valeur approx. :	158 millions de \$ US
		# de vendeurs :	67
		Responsable :	Mike Bielski, Tél. : (703) 305-5649

Titre : Produits chimiques

N° de Contrat :	68 VI A	# de vendeurs :	7
Description :	Désinfectants	Responsable :	Susan Paschall, Tél. : (206) 931-7890
Période :	1/3/93 à 28/2/98		
Valeur approx. :	5,9 millions de \$ US		

Titre : Matériel de classement visible

N° de Contrat :	74 IV	Valeur approx. :	97,1 millions de \$ US
Description :	Soutiens pour pochettes et cartes, plateaux de report et de grand-livre, classeurs verticaux	# de vendeurs :	32
		Responsable :	Rick Walton, Tél. : (703) 305-6200
Période :	1/4/94 à 31/3/98		

Titre : Composés de laverie vaisselle et détergents à lessive

N° de Contrat :	79 II A	Valeur approx. :	62,1 millions de \$ US
Description :	Détergents à vaisselle liquides et en poudre	# de vendeurs :	14
		Responsable :	Susan Paschall, Tél. : (206) 931-7890
Période :	Date à déterminer		

Titre : Ameublement de maison et de bureau

N° de Contrat :	72 I A	Valeur approx. :	101,4 millions de \$ US
Description :	Moquettes, tapis, dalles de moquette et coussinage pour tapis	# de vendeurs :	48
		Responsable :	Rick Walton, Tél. : (703) 305-6200
Période :	1/8/95 à 31/7/00		

Le Canada renforce sa présence en Arabie saoudite

(Suite de la page 1)

y ont été formées.

On estime à 7 000 le nombre de Canadiens résidant en Arabie saoudite. Ils y travaillent surtout dans les secteurs de la santé, de l'aéronautique, de la géomatique et du génie.

Autres liens bilatéraux

Environ 300 étudiants saoudiens poursuivent actuellement des études au Canada, dans des disciplines telles que la médecine et le génie.

En 1992, les deux pays ont signé un Protocole d'entente sur la production de défense. Ils sont à négocier un Accord de protection des investissements étrangers, et il est possible qu'une Convention préventive de double imposition suive.

Tous les deux ans, la Commission mixte économique Canada-Arabie saoudite se réunit pour discuter des priorités mutuelles et chercher de nouveaux moyens d'approfondir la coopération bilatérale (voir l'encadré page suivante).

Des nouvelles de bon augure

Nombre des projets publics d'infrastructure qui avaient été mis en veilleuse en raison des fortes compressions budgétaires appliquées par l'Arabie saoudite en 1994-1995 sont en passe d'être relancés.

À la fin de l'an dernier, le gouvernement saoudien a annoncé l'approbation d'une série de grands projets publics dans divers secteurs : centrales électriques, mises en exploitation de mines, projets de raffineries et d'usines pétrochimiques, un grand programme d'expansion de l'infrastructure des télécommunications ainsi qu'un important programme d'achat d'avions par Saudi Airlines. SABIC, géant saoudien de la pétrochimie, vient également de relancer ses projets d'expansion.

Des débouchés en abondance

Les entreprises canadiennes trouvent en Arabie saoudite, au cours des prochaines années, de fort nombreux débouchés. La diversification industrielle y a trouvé un second souffle, le secteur privé accélère son expansion afin de mieux répondre à une

demande intérieure multiforme, et le pays ajoutera 10 000 MW à son réseau d'électricité d'ici quelques années.

Certaines sociétés canadiennes sollicitent d'ailleurs très activement les marchés de fourniture de matériels dans le cadre de ce programme d'infrastructure, tandis que des débouchés fort intéressants s'ouvrent aux entreprises canadiennes dans le secteur des services de planification, de formation et de génie-conseil.

Les fournisseurs canadiens de technologies de sécurité trouveront en Arabie saoudite un terrain propice à une nouvelle ronde de sollicitation commerciale. La géomatique, l'aérospatiale, l'éducation et les soins de santé sont d'autres secteurs où il faut saisir au vol les occasions d'affaires.

Plusieurs entreprises canadiennes des secteurs de la construction mécanique et de l'électrotechnique ont récemment connu beaucoup de succès au Royaume saoudien, y décrochant des contrats fort intéressants.

Le nouveau profil commercial du Canada

Le gouvernement du Canada et l'ambassade ont porté au rang des priorités l'objectif de rehausser la visibilité du Canada en Arabie saoudite. En outre, la nouvelle stratégie commerciale du Canada en Arabie saoudite, soit de tisser des liens plus étroits avec le secteur privé, commence à porter fruit.

On peut en mesurer la réussite par l'augmentation constante des exportations canadiennes vers le Royaume saoudien, qui ont affiché une croissance de 81 % depuis trois ans. Pendant cette période, 18 missions commerciales se sont rendues en Arabie saoudite, dont 2 de niveau ministériel (des gens d'affaires ont accompagné le ministre du Commerce international et le ministre de la Défense nationale ainsi que le secrétaire parlementaire au Commerce international et le Conseil commercial canado-arabe lors de leurs tournées respectives).

Depuis deux ans, le Canada a participé à 8 grandes foires commerciales en Arabie saoudite. Pendant cette

période, 10 missions saoudiennes sont venues au Canada, notamment à l'occasion de deux colloques sur la conduite des affaires en Arabie saoudite, donnés à Calgary et à Toronto (avec beaucoup de succès, d'ailleurs). À mentionner aussi la tournée pancanadienne des 30 délégués saoudiens de haut niveau, venus en mission commerciale en octobre dernier, ainsi que les délégations saoudiennes au

ASTEX : nouvelles dates

L'exposition saoudite **ASTEX**, qui faisait l'objet d'un article dans le *CanadExport* du 17 juin, se tiendra maintenant parallèlement à SaudiCom 98, soit du 8 au 12 février 1998, à Riyad.

National Petroleum Show de Calgary et les tournées de promotion touristique organisées à l'intention de dirigeants d'agences de voyage.

À l'intention des exportateurs canadiens qui hésitent encore à faire leur entrée sur le marché du Royaume saoudien, les responsables canadiens du commerce ont déployé des moyens nouveaux pour que des intervenants saoudiens viennent à eux. Le Canada a ainsi ciblé de grandes foires européennes (dans des secteurs tels que les machines et l'équipement, les produits alimentaires et les télécommunications) où le Canada participe en force avec une importante exposition de produits. Des agents de l'ambassade ont recruté des acheteurs saoudiens et les ont accompagnés en Europe afin de leur faire rencontrer des exposants canadiens, voulant ainsi convaincre ces derniers de visiter l'Arabie saoudite. Le plan canadien a enregistré quelques succès dignes de mention.

Des perspectives prometteuses

Au chapitre du commerce bilatéral Canada-Arabie saoudite, les perspectives s'annoncent excellentes pour les

Voir page 7 — **Débouchés**

Débouchés saoudiens à saisir

(Suite de la page 6)

prochaines années. Pour 1996, des estimations font état d'une croissance de 25 % des exportations canadiennes.

En 1996 et 1997, on prévoit l'adjudication d'importants marchés saoudiens pour la fourniture de matériel aéronautique, de blindés légers ainsi que de matériel et de services dans les secteurs de la géomatique et de la sécurité. On vient tout juste d'apprendre qu'un gros contrat d'approvisionnement en orge, de l'ordre de 60 millions de \$, serait également accordé en 1996.

Ce ne sont pas là les seules bonnes nouvelles : les perspectives d'une expansion considérable des échanges bilatéraux n'ont jamais été meilleures, en raison surtout du nombre grandissant de Saoudiens qui se disent prêts à faire des affaires avec des entreprises canadiennes.

La route du succès commence par la volonté de solliciter le marché saoudien — voilà où le MAECI et l'ambassade peuvent apporter une assistance précieuse.

Personnes-ressources

Pour plus de renseignements communiquer avec M. Rick Clynick, MAECI, 125, chemin Sussex, Ottawa K1A 0G2; tél. : (613) 944-5984, fax : (613) 944-7431; ou avec l'ambassade du Canada, P.O. Box 94321, Riyad 11693, Royaume d'Arabie saoudite; tél. : (011-966-1) 488-2288, fax : (011-966-1) 488-0137.

Voir page 11 — **Contrats**

Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite

Les 14 et 15 mai 1994 a eu lieu, à Ottawa, la 8^e réunion de la Commission économique mixte Canada-Arabie saoudite (CEM), qui se réunit tous les deux ans. Cette réunion a été présidée conjointement par Son Excellence Mohammed Ma'moun Kurdi, sous-ministre des Affaires économiques et culturelles du ministère des Affaires étrangères du Royaume d'Arabie saoudite, et M. Robert Wright, sous-ministre du Commerce international, MAECI à Ottawa.

Une importante délégation de 54 fonctionnaires et hommes d'affaires saoudiens étaient présents. Pour souligner les liens économiques étroits entre les deux pays, l'Arabie saoudite a demandé que le Canada préside le comité qui doit étudier sa demande d'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce à Genève.

Créée en janvier 1976, la CEM a pour but l'échange de renseignements et de vues visant l'élargissement des relations économiques et commerciales entre le Canada et l'Arabie saoudite.

Dans le cadre de la CEM, les comités sectoriels se réunissent pour définir des projets à réaliser par des organismes et entreprises du Canada et de l'Arabie saoudite. À ces réunions participent activement, par l'intermédiaire du Groupe consultatif de gens d'affaires, des représentants de la haute direction d'un large éventail d'entreprises privées des deux pays.

Possibilités dans le secteur pétrolier et gazier d'Arabie saoudite

On estime que le secteur pétrolier est l'un de ceux qui offrent de grandes possibilités d'expansion pour les exportateurs canadiens. Les entreprises canadiennes peuvent d'ailleurs tirer parti d'excellentes possibilités nouvelles de marchés avec SAUDI ARAMCO, la société pétrolière nationale.

SAUDI ARAMCO, actuellement la plus importante société pétrolière au monde, dirige l'exploration et la production pétrolières et le raffinage du pétrole en Arabie saoudite, de même que les activités en aval à l'étranger.

Cette société, qui achète chaque année des biens et des services d'une valeur de plus de 5 milliards de \$, souhaite maximiser ses revenus par l'exécution au pays d'une plus grande part des travaux de transformation qui ajoute de la valeur à la production, et par la découverte et l'exploitation de gisements de pétrole plus léger et de nouvelles réserves de gaz.

Des travaux de modernisation des raffineries et d'exploitation de nouveaux puits sont en cours, créant d'excellentes possibilités pour les fournisseurs étrangers.

Parmi les nombreux exemples possibles, signalons celui de Shaybah, vaste projet d'exploitation d'un nouveau gisement près de la frontière entre l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis, pour lequel il faudra acheter, chaque année, du matériel et des services d'une valeur d'environ 1 milliard de \$, jusqu'à la fin du siècle.

Les entreprises privées saoudien-

nes qui approvisionnent ARAMCO s'adressent souvent à l'ambassade du Canada à Riyad pour trouver des fournisseurs canadiens solides et fiables avec qui partager les nouvelles possibilités sur le marché saoudien. Bon nombre de ces entreprises saoudiennes peuvent aider des entreprises étrangères à conclure des marchés avec ARAMCO et avec d'autres acheteurs.

Les entreprises canadiennes qui ont été jugées qualifiées par ARAMCO, et dont les produits présentent des avantages démontrables par rapport à ceux des fournisseurs actuels, se voient souvent attribuer des marchés importants.

La société ARAMCO dépense chaque année des sommes énormes pour acquérir des biens et des services de toutes sortes (depuis les services de santé et le matériel d'aéroport jusqu'à la nourriture, et au matériel habituel pour l'exploitation de gisements). Les acquisitions qui présentent le plus grand intérêt pour les exportateurs canadiens de matériel d'exploitation pétrolière sont les suivantes : équipement d'oléoducs et expertise dans le domaine; appareillage; matériel de production de gaz naturel et de gaz acide, et expertise dans le domaine; matériel de protection cathodique, et expertise en la matière.

Pour renseignements, s'adresser à M. Rick Clynick, MAECI, à Ottawa, fax : (613) 944-7431; ou à M. David McGregor, ambassade du Canada, Riyad, fax : (011-966-1) 488-0137.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

SaudiAgriculture 96, une activité florissante

Riyad, Arabie saoudite — Quinzième d'une série d'expositions à l'intention des spécialistes du secteur agricole de l'Arabie saoudite, **SaudiAgriculture 96** aura lieu ici du 6 au 10 octobre.

Cette exposition sur l'agriculture,

l'eau et l'industrie agricole offre aux exportateurs éventuels et actuels une excellente occasion de se familiariser avec ce marché très important et en pleine expansion, ou d'y accroître leurs activités.

Le gouvernement saoudien, dans

le cadre de son plan de développement quinquennal, a prévu d'injecter un milliard de \$ US dans son secteur agroalimentaire!

SaudiAgriculture 96 présente des machines, du matériel, des produits, des technologies et des services dans les domaines suivants :

- * production végétale (de nouvelles politiques ont été adoptées afin d'encourager le délaissement de la culture du blé au profit de la culture de l'orge);

- * bétail, exploitation laitière et production avicole (la production de viande et de légumes sera accrue dans le cadre du plan quinquennal);

- * horticulture et sericulture;

- * irrigation et gestion de l'eau (depuis la construction de réservoirs et de barrages jusqu'à l'aquiculture et la pisciculture, l'eau est un élément essentiel au bien-être du Royaume); transformation et conditionnement de produits alimentaires primaires (les fournisseurs internationaux devraient dès maintenant se tailler une place sur ce marché en expansion rapide afin de profiter des débouchés qu'il offre — selon les projections, la croissance prévue du secteur est de 10 % par an).

L'édition 1995 de **SaudiAgriculture** a attiré 16 369 visiteurs clés de l'industrie agricole de l'Arabie saoudite.

De plus, 350 entreprises d'une vingtaine de pays y ont présenté leurs produits et leurs services.

Le représentant canadien de l'organisateur de l'exposition est en train de former un groupe spécial d'exposants canadiens pour **SaudiAgriculture 96**.

On peut obtenir plus de renseignements en s'adressant à UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario) M1S 5A8, tél. (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025.

Prendre son envol à Farnborough

Londres, Angleterre — **Farnborough International (FI)**, qui se tiendra ici du 2 au 8 septembre, comprendra un kiosque d'information où des entreprises canadiennes présenteront de la documentation sur leurs produits et leurs services.

Exposition commerciale et salon de l'aéronautique, **Farnborough International** est, avec le Salon de l'aéronautique de Paris (avec lequel il alterne une année sur deux), la plus importante activité de commercialisation de l'industrie aérospatiale.

Il réunit des entreprises et des consortiums nationaux et internationaux qui conçoivent, fabriquent ou vendent des produits de l'aérospatiale ainsi que des représentants de ministères et d'organismes publics que l'aérospatiale intéresse.

Le kiosque d'information du Canada fera la promotion de l'industrie aérospatiale canadienne en général, et servira en outre de centre de distribution pour les entreprises canadiennes souhaitant diffuser leurs brochures.

Les entreprises participantes recevront un compte rendu du déroulement du salon et seront avisées des demandes de renseignements et des réactions qui auront été recueillies.

Les entreprises qui désirent profiter de cette occasion peuvent

envoyer leur documentation (80 brochures au maximum), par courrier ou par messenger, à M. Ransom, haut-commissariat du Canada, 1, Grosvenor Square, Londres, R.-U. W1X 0AB.

Les colis — qui doivent arriver au plus tard le 20 août 1996 — doivent porter l'inscription « sans valeur commerciale ». Les entreprises qui ont recours à un service de messagerie doivent demander le prix de livraison complet, y compris le dédouanement et la livraison du point de départ au point d'arrivée.

Il est également possible d'envoyer les colis — qui doivent alors arriver au plus tard le 1^{er} août 1996 — au Secteur de la défense aérienne — FI '96, État-major de liaison des Forces canadiennes (Londres), C.P. 5051, Unité postale, Belleville (Ont.) K8N 5W6.

Pour être représenté au kiosque d'information du Canada, c'est au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) qu'il faut s'adresser, tandis que, pour participer au salon, il faut passer par l'Association des industries aérospatiales du Canada.

Pour de plus amples renseignements au sujet de la participation du Canada à **FI '96**, communiquer avec M^{me} Gayle McCallum, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 996-1530, fax : (613) 944-1008.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

La santé au Moyen-Orient, ça rapporte

DUBAÏ, ÉMIRATS ARABES UNIS — Assister ou exposer des produits au plus important forum professionnel en son genre dans le monde arabe pourrait être profitable aux entreprises canadiennes qui envisagent d'exporter, ou qui exportent déjà vers cette région.

Arab Health 96, exposition internationale de matériel et de services médicaux et hospitaliers, se tiendra du 10 au 13 décembre au Dubai World Trade Centre.

Cet événement, qui comprend également une série de conférences, touche sept domaines clés, qui connaissent tous une croissance rapide :

- * santé : ce secteur est en pleine expansion : on construit des hôpitaux, des polycliniques et des centres de traitement du cancer, et on met en place des installations de radiothérapie. Rien qu'en Arabie saoudite, le secteur privé des soins de santé est évalué, selon les chiffres du gouvernement, à plus de 2 milliards de \$ US par an;

- * dentisterie : des ressources financières supplémentaires financent la croissance importante de ce domaine, même en ce qui a trait à la dentisterie esthétique;

- * ophtalmologie et optique : on attache plus d'importance que jamais à l'ophtalmologie. L'Arabie saoudite investira 41 millions de \$ US pour la construction de sept nouvelles cliniques d'ophtalmologie. Les lunettes de soleil de grands couturiers sont très recherchées;

- * laboratoires médicaux : laboratoires médicaux, postes mobiles munis de laboratoires intégrés, banques de sang mobiles;

- * industrie pharmaceutique arabe : on évalue à 5,6 milliards de \$ US la valeur du marché du Moyen-Orient en 1997. La région repré-

sente l'un des dix premiers marchés des produits pharmaceutiques au monde;

- * gestion hospitalière : on recherche les technologies et les modèles les plus récents de systèmes d'entretien à faible coût, des méthodes avancées d'élimination des déchets médicaux; des services de formation médicale;

- * réadaptation, physiothérapie et mise en forme : unités de services pour personnes ayant des besoins spéciaux, médecine du sport, éducation sanitaire.

La levée des restrictions par les gouvernements et leur encouragement à la privatisation se traduisent par une expansion de chaque domaine du secteur des soins de santé. L'accroissement des investissements vise à répondre aux besoins d'une population croissante.

Des sommes importantes sont aussi investies dans des projets aux Émirats arabes unis, au Bahreïn, en

Oman et au Koweït. De plus, l'Arabie saoudite a affecté 20 millions de \$ US à la mise en place d'une installation de soins de santé et de services sociaux dans les territoires autonomes de la Palestine.

Évidemment, les entreprises qui participent à **Arab Health 96** présentent leurs produits et leurs services à un très vaste marché, qui comprend les États du Golfe, la région plus large du Moyen-Orient et du Proche-Orient, l'Afrique du Nord et le sous-continent indien.

Pour obtenir des renseignements au sujet de **Arab Health 96**, notamment sur la façon de s'y inscrire, communiquer avec IIR Exhibitions Limited, Market Towers, 1 Nine Elms Lane, Londres (R.-U.) SW8 5NQ, tél. : 44-171-344-3888; fax : 44-171-344-3829; ou avec IIR Holdings Limited, Al Seddiqi Building, P.O. Box 21743, Dubai (É.A.U.), tél. : 971-4-512-777, fax : 971-4-522-834.

Exposition sur l'environnement au Mexique

MEXICO — On a commencé à recruter des sociétés canadiennes voulant à s'associer au stand collectif du Canada à la quatrième version annuelle d'**ENVIRO-PRO EXPO MEXICO** qui se tiendra au World Trade Centre de Mexico du 11 au 13 septembre 1996.

La grande exposition-conférence internationale **ENVIRO-PRO** est l'occasion idéale d'explorer les possibilités de ventes, de rencontrer des représentants et des distributeurs éventuels,

d'établir des partenariats stratégiques et de contacter directement des décideurs et des représentants du gouvernement.

Les sociétés qui veulent s'associer au stand collectif peuvent communiquer avec M. Bill Heslop, Heslop Trade Show Management Services, Ottawa; tél. : (613) 596-3083, fax : (613) 596-5348; ou M. David Woods, Alphaform Exhibit Systems, Toronto; tél. : (416) 253-9403, fax : (416) 253-5164.

Manufacturiers et exportateurs s'unissent

Une fusion crée le plus grand réseau d'entreprises canadiennes

L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (AMEC) est issue de la fusion récente de l'Association des manufacturiers canadiens (AMC) et de l'Association des exportateurs canadiens (AEC).

Le président de la nouvelle Alliance, qui a son siège à Toronto, est M. Stephen Van Houten (président de l'AMC). Son premier vice-président (à Ottawa) est M. Mark Drake (président de l'AEC).

M. Drake affirme que le bureau d'Ottawa sera le centre pour les relations avec le gouvernement et pour les activités touchant la politique commerciale internationale. Il mentionne que l'AMEC aura pour mission d'« améliorer continuellement la compétitivité de l'industrie canadienne, d'encourager l'innovation et d'accroître les activités d'exportation. »

La fusion des deux associations, dont les activités sont complémentaires, est vue comme un développement logique et pratique. Elle reflète aussi l'importance des secteurs de la fabrication et de l'exportation dans le succès commercial du Canada à l'étranger.

« Comme plus de 55 % de notre produit national brut est généré par le commerce international, le succès économique du Canada dépend de notre capacité de vendre nos produits sur les marchés étrangers », affirme M. Lorne D. James, président du conseil d'administration de l'AMC, et président directeur général de Continental Marble of Canada.

« La fusion de ces deux grandes associations pour former l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada crée une nouvelle organisation dynamique qui s'efforcera de garantir ce succès. L'Alliance a essentiellement pour objectif de valoriser la présence commerciale canadienne sur les marchés du monde. »

L'AMC a été fondée en 1871 pour promouvoir les industries canadiennes et pour défendre les intérêts des manufacturiers et exportateurs canadiens. Elle est la principale association de gens d'affaires du Canada : son grand réseau d'entreprises regroupe environ 2 500 membres comptant pour 75 % de toute la production manufacturière.

L'AEC a été fondée en 1943 pour promouvoir le commerce international canadien et pour défendre les intérêts des exportateurs. Elle s'est

développée rapidement dans les dernières années et compte maintenant environ 1 000 membres.

Pour plus d'information sur l'Alliance et sur les services qu'elle offre, communiquer avec son Bureau national : Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada, 75 International Boulevard, Suite 400, Toronto M9W 6L9; tél.: (416) 798-8000, fax : (416) 798-8050, Courrier électronique: national@the-alliance.com

Les conseils de commerce appuient les exportations vers l'Asie-Pacifique

Les entreprises canadiennes qui exportent vers l'Asie-Pacifique ont l'appui concret de quatre conseils de commerce qui travaillent en collaboration avec la Chambre de commerce du Canada.

Ces quatre conseils sont l'Association de gens d'affaires Canada-Taiwan, le Conseil de commerce Canada-Corée, le Conseil de commerce Canada-ANASE, et le Conseil de commerce Canada-Inde. L'ancien délégué commercial et directeur du Bureau du commerce canadien à Taipei, M. Ron Berlet, en a été nommé directeur exécutif.

Au moyen de colloques, de petits déjeuners d'affaires, d'assemblées générales et de bulletins, les conseils offrent aux membres des occasions de trouver ou de rencontrer des clients éventuels ou des partenaires dans les régions respectives.

Pour de plus amples renseignements au sujet des conseils ou de l'aide qu'ils peuvent fournir, s'adresser à M. Ron Berlet, Chambre de commerce du Canada, 55, rue Metcalfe, Ottawa K1P 6N4; tél.: (613) 238-4000, poste 238; fax: (613) 238-7643.

Adresses utiles

Voici les coordonnées du haut-commissariat du Canada à Brunéi Darussalam : 1) adresse municipale : Haut-commissariat du Canada, Suite 51-52, Britannia House, Jalan Cator, Bandar Seri Begawan 2085, Brunéi Darussalam; tél.: 673-2-220043 ou 225727, fax : 673-2-220040; 2) adresse postale : P.O.

Box 2808, Bandar Seri Begawan 1928, Brunéi Darussalam.

Voici les coordonnées de la nouvelle mission du Canada à Sarajevo : Ambassade du Canada, Logavina 3B, 71000 Sarajevo, Bosnie-Herzégovine; tél.: 011-387-71-447-900, fax : 011-387-71-447-901.

PUBLICATIONS

Le Guide des exportateurs

Les petites et moyennes entreprises (PME) qui veulent pénétrer le marché des exportations trouveront très utile *Le Guide des exportateurs*, que vient de publier le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Après avoir présenté dix étapes de base à suivre pour exporter, le *Guide* explique en quoi consiste le commerce international, et présente aux PME des renseignements clairs et précis pour évaluer leur capacité d'exporter. En outre, il les aide, étape par étape,

à planifier et à réaliser leur premier projet d'exportation. Le *Guide des exportateurs* renferme une liste bien garnie d'organismes gouvernementaux et privés qui offrent aide et soutien aux exportateurs, de même qu'un glossaire complet de la terminologie du commerce et de l'investissement internationaux. Le *Guide des exportateurs* est disponible, en français et en anglais, sur copie papier, par facsimilé ou sur disquette, de même que sur le site web du MAECI (voir l'encadré sur l'InfoCentre au bas de la

page 12). Mentionner le code d'accès aux documents de l'InfoCentre 6TA(F).

Publication trimestrielle sur le commerce Canada-Inde

Les entreprises canadiennes qui envisagent d'exporter vers ce marché trouveront un guide utile dans la publication indo-américaine intitulée *Business Times*, dont le dernier numéro de 108 pages porte sur les relations commerciales canado-indiennes.

Business Times, qui traite principalement du succès de la visite de l'Équipe Canada en Inde en janvier dernier, décrit l'expertise et les capacités des entreprises canadiennes par rapport aux possibilités qu'offre l'Inde.

Cette publication, dans laquelle paraissent des messages du premier ministre, M. Jean Chrétien, et de sept premiers ministres provinciaux, ainsi que des commentaires et des articles pertinents de cadres supérieurs d'entreprises du Canada et de l'Inde, pourrait être fort utile pour stimuler les ventes des entreprises canadiennes. Elle leur présente en effet une bonne réclame pour percer le marché offrant des possibilités énormes en Inde ou pour y accroître leurs activités, par le transfert de technologie, l'établissement de coentreprises ou l'exportation de produits, d'équipement, de technologie et de services.

Depuis 1983, la publication trimestrielle *Business Times*, dont le prix d'abonnement est de 90 \$ US par année, vise à stimuler les exportations canadiennes (et américaines) vers l'Asie du Sud, et notamment vers l'Inde. Le prix du numéro spécial sur le Canada est de 34,50 \$ US (plus frais d'affranchissement et de manutention).

Pour s'abonner ou pour renseignements, s'adresser à Indo-American *Business Times*, P.O. Box 33364, Farragut Station, Washington, DC 20033, USA; tél.: (301) 572-6067, fax : (301) 572-7233.

Contrats décrochés en Arabie saoudite

(Suite de la page 7)

Au cours des huit derniers mois, un certain nombre de contrats ont été attribués à des entreprises canadiennes qui doivent les exécuter au cours de 1996, par exemple :

- Bombardier-Canadair a obtenu de SAUDI ARAMCO un contrat pour trois aéronefs de Havilland Dash 8 de la série 200.
- SNC-Lavalin a obtenu de SAUDI ARAMCO un contrat de 70 millions de \$ pour la modernisation de l'appareillage et des instruments de contrôle des raffineries dans la province de l'Est.
- Canac-Microtel a obtenu de SAUDI ARAMCO un contrat d'une valeur de 8 millions de \$ américains pour un réseau numérique intégré pour l'expédition du pétrole et du gaz et pour les communications d'urgence.
- Western Star Trucks, de Kelowna (C.-B.), a obtenu de SCECO EAST un contrat de 7 millions de \$ pour des camions devant servir à ce service public d'électricité.
- Monenco-AGRA s'est vue attribuer un contrat par le service public d'électricité SCECO WEST, pour des travaux de conception et de génie ayant rapport à la centrale à cycle mixte de Shoaiba et aux lignes

- de transport de l'électricité.
- Delta Catalytic, en coentreprise avec le Groupe Al-Zamil, a obtenu de SAUDI ARAMCO un contrat de 3 millions de \$ pour des travaux initiaux de conception et de génie à l'usine de gaz naturel de Shedgum.
- Polypus International Construction a conclu un accord de coentreprise avec Al-Khoziam Construction, de Riyad. Au cours des trois prochaines années, l'entreprise canadienne s'attend à en retirer un chiffre d'affaires de plus de 15 millions de \$.

D'autres importants contrats, d'une valeur totalisant plus de 2 milliards de \$ visés par le Canada, doivent être attribués en 1996 et en 1997; des entreprises canadiennes sont en mesure de les obtenir.

Il y a aussi un accroissement de la collaboration entre des entreprises canadiennes et saoudiennes dans les domaines de la sécurité, du génie, des machines pour le moulage des matières plastiques et de l'informatique.

AU CALENDRIER

Cours sur le commerce en Russie, offert à Moscou

Gens d'affaires, commerçants et financiers ont l'occasion d'acquérir une connaissance directe du marché en Russie s'ils participent à un cours de deux semaines offert par l'International Academy of Entrepreneurship (académie internationale de l'entreprise).

Cette formation, offerte du 15 au 31 août 1996, comprend des colloques, des groupes d'étude et des tables rondes sur des sujets divers, depuis le processus pour mettre sur pied une coentreprise jusqu'aux caractéristiques régionales des entreprises en Russie.

Les participants pourront non seulement rencontrer les agents de commerce canadiens à l'ambassade du Canada à Moscou, mais ils pour-

ront également visiter des entreprises de Moscou, ainsi que des ministères et des organismes du gouvernement.

Des gens d'affaires et des représentants d'organismes économiques de Russie donneront des conférences et pourront rencontrer les participants individuellement.

Le cours, dont le coût est de 3 500 \$ plus le tarif aérien collectif d'environ 1 300 \$, est organisé et dirigé par M. Fred Eidlin, professeur au département d'Études politiques de l'Université de Guelph et directeur du Centre Waterloo-Laurier-Guelph d'études européennes et russes.

Pour obtenir un formulaire de demande d'inscription ou de plus

amples renseignements, s'adresser à M. Eidlin; tél. : (519) 824-4120, poste 3469, fax : (519) 837-9561, courrier électronique : feidlin@css.uoguelph.ca.

Une mission vénézuélienne sur l'énergie électrique visite le Canada

Toronto, Winnipeg — Les représentants de quatre services d'utilité publique du Venezuela — deux privés et deux publics — compteront parmi les membres d'une **Mission commerciale sur l'énergie électrique** qui visitera des fournisseurs d'équipements et de services de ces deux villes dans la semaine du 22 juillet 1996.

La Mission se concentre sur les activités de distribution et de commercialisation dans l'industrie de l'énergie électrique.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Juan Pinedo, agent commercial, ambassade du Canada, Caracas, Venezuela; tél.: (582) 951-6166, fax: (582) 951-4950.

Colloques à Mexico sur les débouchés en biotechnologie

Mexico — Les sociétés œuvrant dans les industries de la biotechnologie, de l'agroalimentaire et de l'environnement sont invitées à participer à deux activités organisées à Mexico les 10 et 11 juillet 1996.

Les présentations sur le « Partenariat Canada-Mexique en biotechnologie et sur La biotechnologie et les affaires internationales » rassembleront certaines firmes mexicaines et des partenaires canadiens éventuels; elles permettront d'explorer les occasions d'affaires liées à la lutte biologique, à la biorestauration des sols et aux vaccins vétérinaires, et de rechercher des moyens d'améliorer les pratiques de gestion de l'innovation au sein des firmes mexicaines.

Pour plus de renseignements sur ces présentations, auxquelles il y aura traduction simultanée espagnol-anglais, communiquer avec M. Javier Verastegui, coordonnateur, CamBio Tec-Focal Point Canada, Institut canadien de la biotechnologie, 130, rue Albert, Bureau 420, Ottawa K1P 5G4; tél.: (613) 563-8849, fax : (613) 563-8850, courrier électronique: javier@biotech.ca, page d'accueil ://www.biotech.ca/



L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613) 996-9709; en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500; en appelant le Babillard électronique de l'InfoCentre au 1-800-628-1581 à partir du modem d'un ordinateur personnel; et enfin en consultant le site Internet World Wide Web de l'InfoCentre au <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

Retourner en cas de non-livraison à
CANADEXPORT (BCT)
125, prom. Sussex
Ottawa (Ont.)
K1A 0G2



POSTE MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé / Postage Paid

NBRE 2488574 BLK

OTTAWA