

CANADÉXPORT

Vol. 14 N° 5

18 mars 1996

Le Venezuela : un marché bien prometteur pour les exportateurs canadiens

par Georges Lemieux, Conseiller (commercial) et consul, Ambassade du Canada à Caracas

L'importance du Venezuela comme partenaire commercial du Canada est un peu éclipsée par les négociations sur l'accès du Chili à l'Accord de libre-échange, et par la faveur attachée aux marchés traditionnels (le Brésil, le Mexique) et aux nouveaux marchés (le Pérou, la Colombie). Mais le fait est que le Venezuela demeure le troisième partenaire commercial du Canada en importance en Amérique latine, les échanges bilatéraux entre les deux pays atteignant près de 1 milliard \$, dont des exportations canadiennes de 600 millions \$ en 1995.

Perception et réalité

Il se peut qu'au Canada, en général, on n'ait pas une opinion très positive du climat des affaires qui prévaut au Venezuela, mais ce n'est pas le sentiment des exportateurs canadiens, dont le nombre dépasse 150, qui font déjà des affaires au Venezuela. Qu'est-ce qui les y attire vraiment?

Il est vrai que ce marché n'est pas sans difficultés : l'inflation y est forte (officiellement de 57 % en 1995, mais en réalité sans doute 70 %); le déficit de l'État est élevé (près de 50 % du

PIB est consacré au service de la dette); et le contrôle des changes -- grave irritant -- force les importateurs et les gros exportateurs vénézuéliens à adresser au gouvernement des demandes pour obtenir de la monnaie forte pour pouvoir payer les produits essentiels, ou à passer par le marché parallèle des obligations Brady (instrument financier qui permet d'offrir au public des titres de créance sur la dette du Venezuela).

Un pas dans la bonne direction
Cependant, le gouvernement du prési-

SUPPLÉMENT SUR LE CHILI Pages I-VIII

dent Rafael Caldera reprend graduellement en mains la situation au moyen de l'« Agenda Venezuela ».

Ce plan comprend les éléments suivants : privatisation accélérée (compagnie de téléphone, aluminium, acier, électricité, café); suppression des subventions aux prix des autres produits de base (aliments, médicaments) à la fin d'avril 1996; aide aux exportateurs au moyen d'un ministère des affaires étrangères restructuré; et, chose plus importante, assouplissement du contrôle des changes, annoncé pour mai 1996.

Ces mesures signalent que le gouvernement a fait un pas dans la bonne

L'Internet facilite les exportations vers les États-Unis

Les entreprises canadiennes qui veulent étendre leurs activités aux États-Unis peuvent maintenant obtenir de l'information sur les services offerts par le U.S. Trade Center de Buffalo grâce au nouveau site Web de ce Centre, dont l'adresse est : www.ustradecenter.com

L'utilisateur peut obtenir gratuitement sur l'Internet toutes les publications et tous les services offerts par l'intermédiaire du U.S. Trade Center; on y trouve des renseignements sur toutes sortes de sujets (p. ex. la constitution d'une société aux États-Unis, les lois américaines sur l'immigration, les conditions de la concurrence aux États-Unis et le dédouanement des marchandises aux États-Unis), ainsi que des documents sur les règlements touchant le commerce entre le Canada et les États-Unis.

Pour plus d'information sur le site ou pour savoir comment exporter aux États-Unis, communiquer avec M. Dean Rockwell, directeur exécutif, U.S. Trade Center, Olympic Tower, 300 Pearl Street, Suite 200, Buffalo (NY) 14202, tél. : 1-800-US Trade; fax : 1-800-842-4575.

Voir page 3 — Le Venezuela

DANS CE NUMÉRO

| | |
|------------------------------|-----|
| LES TRUCS DU MÉTIER..... | 2 |
| FOIRES COMMERCIALES AUX | |
| QUATRE COINS DU MONDE..... | 5-6 |
| OCCASIONS D'AFFAIRES..... | 7 |
| CALENDRIER/PUBLICATIONS..... | 8 |

LES TRUCS DU MÉTIER

UN FABRICANT DE SUSPENSIONS UNIQUES EN LEUR GENRE ESSAIE DE PERCER EN INDE

Si vous n'arrivez pas du premier coup à vendre directement sur un marché étranger, essayez de fonder une coentreprise pour faire la fabrication sur place. C'est exactement ainsi qu'a décidé de procéder la société Chalmers Suspensions International Inc.

Cela fait un certain nombre d'années que cette entreprise de Brampton, en Ontario, qui est la seule au Canada à fabriquer des suspensions pour remorques et camions lourds, fait de la prospection en Inde.

Le gros de ses activités y vise TATA Engineering and Locomotive Co. Ltd., le plus grand fabricant de voitures de ce pays.

Les premières démarches

Mais les efforts que la petite entreprise a déployés auprès du géant indien de l'automobile n'ont pas -- encore -- donné de résultats.

« Nous essayons depuis un certain nombre d'années de convaincre TATA d'essayer nos suspensions, qui sont uniques au monde, affirme Joseph Jeyanayagam, chef des services financiers chez Chalmers; et c'est seulement maintenant que nous commençons à faire quelques progrès. »

Chalmers a envoyé des dessins à son client potentiel en Inde, il lui a fourni un prototype, mais celui-ci a beaucoup tardé à réagir.

La patience est d'or

« Il faut être très patient, reconnaît avec philosophie M. Jeyanayagam, parce que les grosses sociétés sont très lentes à prendre des décisions. »

Après plusieurs visites et l'essai, pendant un an, du prototype de Chalmers, suivi d'autres visites encore, les dirigeants de TATA ont déclaré qu'ils trouvaient le prix trop élevé.

« C'est là que nous nous sommes rendus compte que la seule façon de vendre notre produit à TATA était de le fabriquer sur place », admet M. Jeyanayagam.

Avec l'aide du haut-commissariat du Canada à New Delhi, Chalmers a donc pu trouver trois entreprises locales en mesure de fabriquer les suspensions en Inde, ce qui permet-

tait de faire baisser le prix du produit.

Depuis, la société TATA a laissé savoir à Chalmers qu'elle achèterait ses suspensions de conception unique, à condition que le prix en soit inférieur, ce qui est possible si elles sont fabriquées en Inde.

D'autres visites... avec l'Équipe Canada

« Faire accepter le produit par TATA était un autre obstacle de taille, que nous avons maintenant surmonté », nous apprend M. Jeyanayagam.

Il ne restait plus à Chalmers qu'à arrêter son choix en ce qui concerne le fabricant local. Cela devait être le but d'un voyage ultérieur.

Ce qui n'a pas tardé car la société Chalmers a été invitée à faire partie des centaines d'entreprises canadiennes qui ont été choisies pour accompagner le premier ministre, M. Chrétien, lors du voyage que celui-ci avait effectué en janvier en Inde, au Pakistan, en Indonésie, et en Malaisie.

Résultats obtenus du voyage

« Grâce à notre participation à la mission du Premier ministre, la visibilité de l'Équipe Canada, nous apprend M. Jeyanayagam, nous a non seulement valu de faire des rencontres fort utiles, mais nous a aussi permis de pratiquement conclure un accord de partenariat avec

Voir page 4 — énormes débouchés en Inde

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur : Don Wight
Collaboration spéciale : Louis Kovacs
Mise en page : Yen Le
Publication : Boîte Noire

Tél. : (613) 996-2225
Fax : (613) 992-5791
Courrier électronique :
canad.export@ext0107.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communication sur le commerce (BCT).

Pour vous abonner, expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Expédier à : CANADEXPORT (BCT), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

Le Venezuela attire les exportateurs

(Suite de la page 1)

direction, mais le vrai test sera l'aboutissement des négociations avec le Fonds monétaire international (FMI), dont le gouvernement du Venezuela souhaite obtenir l'aide financière.

Bien que cela soit pénible pour le Venezuela, le pays reconnaît que pour redresser sa situation économique et donner un signal positif à la communauté financière internationale, il faut que les négociations avec le FMI réussissent sur une majorité de questions, dont le rééchelonnement de la dette et la majoration du prix de l'essence, qui est le plus bas au monde.

Il ne s'agit pas de savoir si, mais quand. Déjà le bolivar, très surévalué, a été dévalué en décembre 1995 pour être fixé à 290 au dollar américain, niveau plus proche de sa valeur réelle probable de 350 à 400 au dollar américain.

Perspectives pour le Canada

Du point de vue des exportateurs canadiens, la possibilité pour les Vénézuéliens d'avoir des dollars pour les payer est un signe prometteur. Même avec des irritants et des obstacles aux échanges commerciaux, les entreprises canadiennes ont eu, dans la grande majorité des cas, d'excellentes relations d'affaires avec leurs

clients traditionnels au Venezuela, par exemple PDVSA (la société nationale du pétrole et du gaz), le secteur des télécommunications, le secteur des mines, le secteur de l'énergie et de l'électricité, et le secteur de l'environnement. Ces exportateurs viennent s'ajouter aux entreprises canadiennes qui investissent au Venezuela, et aux fournisseurs qui collaborent avec des sociétés canadiennes déjà présentes au Venezuela, à la réalisation de projets dans le domaine des mines, de l'énergie et de l'environnement.

Possibilité d'obtenir du crédit

Bien que la situation économique oblige les institutions prêteuses à une extrême prudence, il est possible, dans le cadre d'examen cas par cas, d'obtenir du crédit de la Société pour l'expansion des exportations. Il y a d'autres possibilités, par exemple la Corporacion Andina de Fomento et aussi la formule des projets de la Banque mondiale que, soit dit en passant, les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à utiliser au Venezuela.

Il convient de faire observer que le Venezuela, en dépit de ses difficultés a, de façon générale, fait preuve d'assiduité dans le remboursement

de sa dette.

Présence canadienne

Les entreprises canadiennes continuent d'envoyer des représentants au Venezuela pour se préparer à l'inévitable ouverture du pays et pour améliorer des liens commerciaux déjà établis.

Uniquement pendant le trimestre se terminant en septembre 1995, une vingtaine d'entreprises, en moyenne, sont venues chaque semaine à l'ambassade pour demander de l'aide, ou tout simplement pour informer la section commerciale des projets en cours. La plupart de ces entreprises étaient représentées au Venezuela ou y cherchaient un représentant. Et pas seulement dans des domaines traditionnels comme le pétrole et le gaz, mais aussi dans les communications, les marchandises, l'environnement et d'autres secteurs.

Renseignements

Pour en savoir plus sur les débouchés au Venezuela, communiquer avec la Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, du MAECI à Ottawa, au numéro de fax (613) 944-0479 ou avec la section commerciale de l'ambassade du Canada à Caracas, au numéro de fax (011-58-2) 951-4950.

ACCORD D'INSPECTION DE CHAUDIÈRES ET D'APPAREILS À PRESSION CONCLU AVEC LA CHINE

Une entreprise d'inspection et d'expédition du Canada, ASPEX SERVICES LTD., a réussi à conclure un accord de collaboration avec la Beijing ANLI Scientific Industrial Trading Corporation portant sur l'inspection de chaudières et d'appareils à pression. La société ASPEX peut compter actuellement, pour ses affaires en Chine et dans des régions avoisinantes d'Asie, sur un bassin important d'ingénieurs en inspection hautement qualifiés, et la Corporation ANLI va lui confier, au Canada et ailleurs dans le monde, des travaux d'inspection et d'expédition. Pour de plus amples renseignements sur les services offerts par ASPEX -- qui a des bureaux à Milton (Ontario), Edmonton et Rugby (Royaume-Uni) -- communiquer avec Terry Somerville, à Milton, tél. : (905) 876-4131; fax : (905) 876-2940.



WIN Exports — 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.

LES TRUCS DU MÉTIER

Énormes débouchés en Inde

(Suite de la page 2)

une société indienne.»

La société a, par ailleurs, obtenu une meilleure connaissance de l'économie indienne, en plus de découvrir que nombre de sociétés indiennes sont maintenant visées, ou sur le point de l'être, par la norme de qualité ISO-9000.

Selon M. Jeyanayagam, cela rehausse la confiance des sociétés canadiennes lorsqu'elles ont à faire avec leurs homologues indiens qui sont maintenant visés par les mêmes normes que celles qu'on accepte couramment en Amérique du Nord et en Europe.

La Chalmers a également fait des rencontres très utiles, auxquelles elle devra donner suite, dans les trois autres pays visités.

« En plus d'avoir participé à l'Équipe Canada, nous avons aussi obtenu, de dire M. Jeyanayagam, une subvention de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour faire une étude de marché qui devrait nous permettre de trouver le bon fabricant en Inde. »

Le potentiel de l'Inde

Étant donné que la société Chalmers, qui existe depuis 25 ans, exporte déjà 60 % de sa production vers les États-Unis, pourquoi s'intéresse-t-elle à un pays aussi lointain que l'Inde?

C'est à la suite de sa restructuration en 1992 que Chalmers a décidé de rechercher plus activement des marchés à l'étranger.

« L'Inde, qui compte près d'un milliard d'habitants, représente un marché potentiel énorme pour nous, affirme avec assurance M. Jeyanayagam et, de là, nous pourrions aller en Chine. »

Il signale en outre que, grâce à des changements survenus récem-

ment en Inde, les investisseurs étrangers peuvent maintenant avoir une participation supérieure à 51 % dans une société de ce pays.

« Notre grande priorité à présent est de fonder une coentreprise et de nous concentrer sur la commercialisation de notre produit », ajoute-t-il.

La force de l'entreprise

Les systèmes de suspension à ressorts de caoutchouc, qui sont uniques en leur genre et ont été brevetés, ont remporté tellement de succès dans tous les secteurs du marché des camions et des remorques qu'on s'en sert maintenant pour d'autres véhicules, comme les camions-benne, les fourgons, les camions-citerne, les camions à ordures, les grumiers et les balayeuses.

Chalmers est devenu le premier fournisseur de suspensions de l'industrie des balayeuses, mais ce n'est pas tout. Ses recherches lui ont également permis de réaliser des percées sur les marchés du béton, des champs de pétrole et du ravitaillement en carburant des aéronefs.

Ces marchés se trouvent en Europe, au Moyen-Orient (installations de forage pétrolier au Koweït), en Nouvelle-Zélande et en Australie. Aujourd'hui, l'Australie représente à elle seule près de 3 % des exportations de Chalmers, alors que cette entreprise n'y est active que depuis un an à peine.

À la suite de la restructuration effectuée en 1992, laquelle a augmenté le rapport coût-efficacité, les ventes annuelles ont fait un bond de 35 %, passant de 3 millions \$ de dollars en 1992 (avec un effectif de 25 personnes) à 8 millions \$ en 1995 (avec un effectif de 31 personnes

seulement). Cela a permis à Chalmers de se retrouver dans la liste, publiée par le *Financial Post*, des 50 entreprises les mieux gérées au Canada en 1995.

Comme l'a si bien dit M. Jeyanayagam : « Nous consacrons tous nos efforts à la fabrication d'un produit de première qualité et à la prestation d'un service sans faille au consommateur. »

Le but de l'entreprise est d'atteindre un chiffre d'affaires de 10 millions \$ d'ici deux ans, principalement en augmentant le commerce à l'échelle internationale.

« Pour atteindre ce but, nous devons, comme n'importe quelle entreprise, rappelle M. Jeyanayagam, faire preuve de beaucoup de patience, travailler très fort, nous rendre deux ou trois fois par an dans les pays qui nous intéressent et retenir les services d'un agent local en qui nous avons confiance et qui peut non seulement mettre en place nos activités locales, mais aussi nous aider à réagir plus vite que nos concurrents. »

Parmi les autres facteurs de succès sur lesquels Chalmers mise beaucoup, mentionnons les suivants : favoriser l'innovation et l'excellence; être à l'écoute des besoins des clients; augmenter le nombre de clients pour se constituer une clientèle acquise importante; créer et entretenir des liens avec les principaux clients et fournisseurs tels que ces derniers deviennent en quelque sorte des partenaires; et obtenir des créneaux sûrs.

Pour de plus amples informations au sujet de la société Chalmers et de ses produits, on est prié de communiquer avec M. Joseph Jeyanayagam, chef des services financiers. Tél. : (905) 790-1312; fax : (905) 790-0132.

CANADEXPORT



Le point sur le Chili

Croissance économique et ouverture

Le Chili a enregistré un taux de croissance économique moyen de 6 % pendant 12 années consécutives, ce qui en fait l'un des marchés les plus ouverts et les plus dynamiques d'Amérique latine. Les réformes politiques des années 1970 et 1980 ont contribué à la réussite économique du Chili, donnant naissance à un secteur privé énergique et axé sur les exportations. L'économie ouverte du Chili (dont les barrières à l'importation sont pratiquement inexistantes) et l'accueil réservé aux investisseurs étrangers ont joué un rôle déterminant dans l'augmentation des possibilités d'échanges et d'investissements s'offrant aux entreprises canadiennes.

Relations commerciales et investissements

Au cours de la dernière décennie, les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Chili ont connu une croissance supérieure à 100 %, passant de 202,4 millions \$ en 1983 à 552,5 millions en 1994, soit leur plus haut niveau. De janvier à novembre 1995, les échanges entre les deux pays avaient déjà atteint 528,7 millions \$. Depuis 1983, les exportations canadiennes de blé, de machines pour l'industrie des pâtes et papiers, de matériel de télécommunication et d'exploitation minière, de pièces automobiles et de produits sidérurgiques ont augmenté de plusieurs centaines de points de pourcentage.

En 1994, les exportations canadiennes vers le Chili s'élevaient à 314,4 millions \$, enregistrant une croissance de presque 50 % par rapport à 1993. Selon les estimations, les exportations canadiennes de 1995 ont augmenté d'environ 23 %, effectuant une forte percée dans le domaine des produits à valeur ajoutée, comme la machinerie et le matériel de télécommunication.

Seul pays d'Amérique latine à afficher une « cote de solvabilité A », décernée par Standard and Poors, et le premier à obtenir un « A1 » de l'agence de cotation européenne IBCA, le Chili a attiré en 1994 des investissements étrangers effectifs totalisant un record de 4,3 milliards \$ US. Les investissements canadiens

sont montés en flèche au cours des quatre dernières années, notamment dans les secteurs des minéraux et des produits chimiques, faisant du Canada l'un des plus grands investisseurs étrangers au Chili.

En juillet 1995, les investissements réels du Canada dans ce pays s'élevaient à 2,4 milliards \$, alors que l'ensemble des investissements réels et prévus se montaient à 7,5 milliards. Outre l'industrie minière où les capitaux se dirigeaient traditionnellement, d'autres marchés, comme celui de l'énergie, le domaine bancaire et les communications commencent à attirer l'attention des investisseurs internationaux. Au chapitre des investissements effectifs, le Canada arrive largement en tête des autres pays, se classant deuxième après les États-Unis.

Les activités commerciales du Canada au Chili se concentrent dans les secteurs minier, forestier et énergétique, ainsi que dans les

Voir page III - Investissements

Perspectives économiques positives

En 1995, le produit intérieur brut (PIB) a enregistré une hausse de 8,4 %, contre 4,3 % en 1994; il devrait afficher une croissance de 6,5 % en 1996. Le taux d'inflation est passé de 8,9 % à 8,2 % entre 1994 et 1995 - son niveau le plus bas depuis 1960 - et il devrait encore diminuer pour atteindre 6,5 % en 1996. En outre, le taux de chômage a chuté de 5,4 % à 4,9 % en 1995.

Les politiques budgétaires rigoureuses et saines du Chili ont créé un climat propice aux investissements, tant pour les sociétés chiliennes qu'étrangères. En 1995, les dépenses en immobilisations ont atteint un niveau sans précédent (30,7 % du PIB), avec une moyenne annuelle de 28,1 % au cours des six dernières années. En 1995, les investissements étrangers représentaient 6 % du PIB; 33,8 % de l'ensemble des investissements autorisés au Chili provenaient du Canada, en hausse de presque 200 % par rapport à 1994.

Le revenu annuel moyen par habitant a enregistré une hausse régulière de 3 % à 4 %. En outre, le gouvernement a adopté un programme de six ans visant à accroître ce revenu de 50 % d'ici l'an 2000. Le PIB moyen par habitant s'élevait à 4 500 \$ US en 1995, alors que le salaire réel devrait légèrement augmenter, la hausse passant de 4 % en 1995 à 4,2 % en 1996.

| SÉRIE SUR L'AMÉRIQUE LATINE | |
|--------------------------------|---------------------------------------|
| 19 FEVRIER | BRESIL, ARGENTINE, COLOMBIE, PÉROU |
| 4 Mars | Caribbes |
| 18 MARS | CHILI |
| 15 AVRIL | MEXIQUE |

LES TRUCS DU MÉTIER

WILDFIRE INC. DU QUÉBEC, UNE EXPERTE AU CHILI

Fort d'une expérience presque centenaire au Canada, un petit fabricant de matériel de lutte contre l'incendie de Lachine, près de Montréal, est présent au Chili depuis plus de 25 ans.

Premiers débuts au Chili

C'est en 1971 que la société Wajax Ltée a signé au Chili son premier contrat, évalué alors à 1,2 million \$ US, pour la fourniture de matériel de lutte contre les incendies de forêt. « Depuis, notre chiffre d'affaires au Chili se situe en moyenne entre 250 000 et 500 000 \$ par an », dit M. José Bairos, chef des ventes chez Wajax.

Wajax compte parmi sa clientèle chilienne des entreprises publiques et des entreprises privées, mais son principal acheteur est la société d'État Corporación Nacional Forestal (CONAF).

Qu'est-ce qui a attiré au Chili cette petite entreprise de 37 employés?

De dire M. Bairos : « À la fin des années 60 et au début des années 70, nous avions fait certaines recherches au Chili et nous avons constaté qu'il n'y avait pas de matériel de lutte contre les incendies de forêt dans ce pays. »

Bien choisir son agent

L'étape suivante a été mise en œuvre peu après -- la nomination d'un bon agent.

« Il est très important de trouver quelqu'un qui saura bien représenter les intérêts de votre entreprise », conseille M. Bairos. « Dans notre cas, ajoute-t-il, notre agent est constamment à la recherche de clients éventuels et de renseignements sur de nouvelles entreprises. »

Il ne fait pas de doute que Wajax a choisi le représentant parfait. Celui-ci, en poste depuis 1971, a commencé à étendre ses activités de prospection au pays voisin, l'Argentine.

Wajax aime bien le marché chilien non seulement pour

les débouchés qu'il offre, mais aussi pour son climat commercial.

« Le Chili est un pays très stable qui possède une solide économie, précise M. Bairos, même la barrière des langues peut être facilement franchie quand on a un bon agent. »

Consolidation

Afin d'assurer une meilleure commercialisation de ses

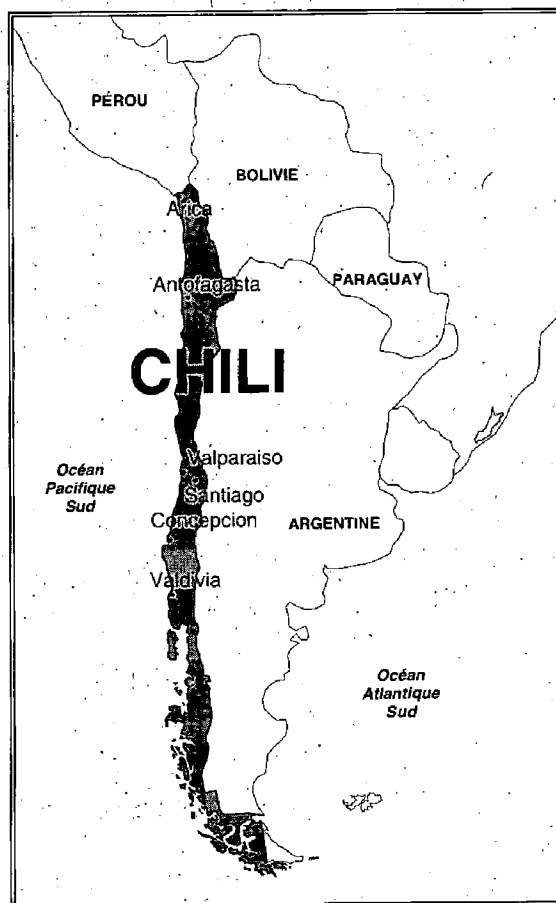
pompes à incendie légères, Wajax y a ajouté des tuyaux d'incendie fabriqués par une autre petite entreprise québécoise -- plus que centenaire celle-là --, Niedner Ltée, établie à Coaticook, près de Sherbrooke.

Les deux petits fabricants ont décidé l'an passé d'unir leurs forces pour former le groupe Wildfire Inc. qu'ils ont complété par l'établissement, à Seattle, d'une division chargée de la distribution sur la côte ouest américaine, Wajax Pacific.

Wildfire compte au total un effectif de quelque 150 employés et enregistre un chiffre d'affaires annuel de 30 millions \$. Environ 30 % de ses ventes sont destinées à l'exportation, ses principaux marchés se trouvant en Europe, en Asie du Sud-Est et en Amérique du Sud.

Même après 25 ans d'activité sur le marché chilien, Wajax, qui demeure la branche exportatrice du groupe, trouve utile de maintenir des liens avec l'ambassade du Canada.

M. Bairos déclare : « Nous obtenons toujours du personnel de l'ambassade des conseils judicieux sur des clients éventuels dans les nombreux pays du monde où nous faisons des affaires. »



Pour de plus amples renseignements sur Wildfire Inc. ou sur ses composantes, communiquez avec le président de Wajax, M. Jim White, par téléphone, au (514) 637-5572, ou par fax, au (514) 637-3985.

Ouverture aux exportateurs

Investissements (Suite de la page 1)

domaines des technologies de l'information et des télécommunications, de l'agriculture et de l'environnement. Au Chili, le Canada jouit d'une excellente réputation pour sa fiabilité en tant que fournisseur de produits et de technologies de pointe, ce qui favorise les possibilités de vente de produits et de services et de transfert de technologie; le Chili compte d'ailleurs à ce jour plus de 50 coentreprises canado-chiliennes.

Les perspectives d'expansion des relations commerciales entre les deux pays sont extrêmement positives. L'image du Canada au Chili a connu un formidable élan en 1995, lorsque M. Jean Chrétien est devenu le premier chef de gouvernement canadien à se rendre au Chili, à la tête d'une délégation commerciale de quelque 250 hommes d'affaires représentant 185 sociétés. Au cours de cette visite, les entreprises canadiennes et chiliennes ont signé 33 ententes valant plus de 1,7 milliard \$, dont 918 millions sous forme de contrats et 846 millions, d'accords de principe. Depuis lors, la valeur réelle des contrats signés a augmenté de 15 %, et 42 % (soit 355 millions \$) des ententes ont été réalisées. Au cours de l'année qui a suivi la visite du Premier ministre (qui s'est déroulée en janvier), les entreprises canadiennes ont annoncé des investissements supplémentaires évalués à 1,3 milliard \$ US.

Pour souligner l'importance que le Canada accorde à ses relations économiques avec le Chili, 6 missions ministérielles, 6 missions de promotion des échanges commerciaux et 2 importantes foires commerciales ont été organisées en 1995. Parmi les séjours officiels, citons celui d'une délégation de gens d'affaires représentant 30 entreprises et associations, menée en mars 1995 par M. Ralph Goodale, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, et une mission relative à l'environnement réunissant 43 sociétés, menée en avril 1995 par M. Jon Gerrard, Secrétaire d'État (Sciences, Recherche et Développement).

Hausse du nombre d'ententes et d'accords bilatéraux

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) encourage les relations commerciales avec le Chili sans imposer de restrictions. Les programmes d'assurance de courte durée (plus de 90 millions \$ en 1995) et d'assurance sur les investissements étrangers (près de 82 millions \$) sont les programmes les plus répandus de la SEE. Grâce à trois lignes de crédit négociées auprès des grandes institutions bancaires chiliennes, la SEE offre une gamme de services financiers aux entreprises canadiennes, notamment les prêts directs à l'acheteur, les contrats de crédit-bail, l'achat de billets à ordre, le crédit de préfinancement et le financement de projets.

Le Programme de coopération industrielle est le service le plus utilisé de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) au Chili. Ce programme est axé sur le soutien à la création de coentreprises et sur les études de projets d'investissements mettant l'accent sur la formation

et le transfert de technologie. En 1995, 43 projets étaient en œuvre, totalisant 1,9 million \$ et allant des services géologiques et techniques très spécialisés au développement technologique dans des créneaux particuliers, comme la production automatisée et les logiciels financiers.

Le Canada et le Chili ont en outre signé plusieurs accords et protocoles d'entente au cours de la mission « Équipe Canada » du Premier ministre, y compris l'établissement d'une commission binationale permanente sur les relations politiques, économiques et commerciales entre les deux pays. Le Conseil canadien des chefs d'entreprises a conclu une alliance stratégique avec la Confederación de la Producción y del Comercio afin d'encourager l'établissement de liens directs entre les entreprises dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En outre, de nouveaux protocoles d'entente ont été conclus dans les domaines de l'environnement, des télécommunications et des transports.

Ces nouvelles ententes s'accompagnent d'un certain nombre d'accords de coopération déjà en place, comprenant les initiatives suivantes :

- L'Association des manufacturiers canadiens (AMC) et la SOFOFA (son homologue chilienne) ont officialisé leurs relations en échangeant plusieurs missions de haut niveau. L'AMC offre, en collaboration avec l'ACDI, un programme de jumelage d'entreprises visant à faciliter le développement à long terme des entreprises canadiennes sur le marché chilien.
- Le CANMET, qui relève de Ressources naturelles Canada, et le CIMM (l'institut chilien des mines et métaux) ont conclu un protocole d'entente en août 1991 en vue de mener des recherches conjointes en technologie minière.
- Le Centre de recherches du Pacifique de Forêts Canada et l'INFOR (l'institut de recherches forestières chilien) ont instauré un programme d'échange de semences.
- Géomatique Canada, qui relève de Ressources naturelles Canada, et l'Instituto Geografico Militar (l'organisme de cartographie du Chili) ont signé un protocole d'entente sur les échanges techniques en décembre 1993.
- L'Association des ingénieurs-conseils du Canada a confirmé un accord d'échange de renseignements et de technologie conclu avec son homologue chilienne, la Asociación de Ingenieros Consultores de Chile, en octobre 1993.

Le Canada, le Chili et l'ALENA

Le gouvernement a affirmé sa volonté de rendre le Chili plus compétitif et actif sur la scène internationale par l'adhésion à plusieurs associations bilatérales et multilatérales. Le Chili cherche à renforcer ses relations commerciales avec ses voisins d'Amérique latine, notamment par le biais des négociations actuellement en cours en

Voir page VII - Le Canada

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX PROMETTEURS

Alors que le Chili continue à libéraliser le commerce et les investissements ainsi qu'à moderniser ses procédés de production, de considérables débouchés s'ouvrent rapidement aux entreprises canadiennes. Voici les secteurs les plus prometteurs.

Industrie minière

Le secteur minier du Chili, fortement axé sur les exportations, génère près de 8 % du PIB et, en 1994, il a enregistré un chiffre d'affaires à l'étranger de 5,1 milliards \$ US. Les exportations canadiennes de matériel d'exploitation minière (à l'exclusion de la machinerie) vers le Chili ont doublé depuis 1992, pour atteindre 15,4 millions \$ en 1994.

Le Chili est le plus grand producteur et exportateur de cuivre du monde, fournissant 27 % de la production totale des pays occidentaux. Il arrive également en tête des producteurs et des exportateurs de potassium et de nitrate de sodium.

L'incapacité du Chili à répondre à ses besoins en matériel d'exploitation minière (fournissant seulement 10 % de la demande) ainsi que ses tarifs douaniers avantageux expliquent le volume considérable des importations, évaluées à 600 millions \$ par an.

L'intensité des activités minières du Chili ainsi que l'excellente réputation du Canada pour sa fiabilité en tant que fournisseur ont considérablement amélioré les possibilités d'exportation et de transfert de technologie s'offrant aux entreprises canadiennes. C'est pourquoi la présence du Canada dans le secteur minier chilien a connu une croissance vertigineuse.

Pendant plusieurs années, le Canada s'est classé en tête des investisseurs étrangers dans l'industrie minière, avec des investissements réels et prévus dépassant les 5 milliards \$ US. Ce chiffre augmentera probablement, car plusieurs nouveaux projets sont en cours dans les secteurs du cuivre, de l'argent et de l'or. À ce jour, 32 sociétés d'exploitation minières canadiennes œuvrent au Chili et 10 y sont présentes par le biais de représentants chiliens.

La foresterie

La foresterie est l'un des secteurs les plus dynamiques du Chili, affichant une croissance annuelle de 9 % depuis

1978. Les plantations d'arbres non indigènes les plus importantes au monde constituent le moteur de l'expansion forestière chilienne. Elles sont exploitées par des intérêts privés et fournissent près de 90 % des matières premières de l'industrie. Ces plantations, qui couvrent plus de 1,8 million d'hectares, sont entourées de 7 millions d'hectares additionnels de forêt indigène.

Bien qu'elles puissent sembler modestes en comparaison de celles des exploitations forestières traditionnelles de l'hémisphère nord, les exportations de produits forestiers (2,4 milliards \$ US en 1995) équivalent à 14,4 % de l'ensemble des exportations chiliennes.

Les Chiliens sont désormais plus sensibilisés aux conséquences de la déforestation, d'où une forte pression pour l'établissement de normes environnementales plus rigoureuses. Cet état de choses, conjugué aux poussées de récession et à la baisse des prix des matières premières, oblige les entreprises chiliennes à accroître leur efficacité et, de là, à se doter de matériel plus poussé et à intégrer de nouvelles technologies.

De façon plus précise, les entreprises canadiennes peuvent envisager des débouchés dans les domaines du matériel de récolte et de sciage, des pâtes et papiers, de la sylviculture, du matériel et des services de transport et de lutte contre les incendies, des produits liés à la sécurité et des systèmes d'information géographique.

L'environnement

Le gouvernement s'est donné comme priorité d'assumer ses responsabilités sur le plan environnemental, surtout en raison de la volonté du Chili d'adhérer à l'ALENA et à sa convention accessoire relative à l'environnement. Depuis mars 1994, le Chili s'est doté d'une loi cadre qui englobe de nombreux éléments fondamentaux de la réglementation environnementale, dont des définitions juridiques claires, des systèmes d'évaluation environne-

mentale et des outils de gestion. CONAMA, l'organisme chilien chargé de l'environnement, est en train d'élaborer des normes, des règlements et des critères destinés à l'évaluation des impacts sur l'environnement et aux programmes de décontamination et de restauration, plus particulièrement dans les secteurs de l'exploitation minière, de la foresterie, de l'agriculture et de l'industrie.

En janvier 1995, le Canada et le Chili ont signé un protocole d'entente sur la coopération environnementale qui devrait ouvrir ce secteur à la technologie et au savoir-faire du Canada en ce domaine. Par suite de ce protocole d'entente, plusieurs activités se sont déroulées avec succès, dont des ateliers, des séminaires et l'apport de compétences canadiennes en matière de législation environnementale. La gestion des déchets solides et liquides, la restauration de site, l'eau potable, la gestion des déchets municipaux et domestiques, ainsi que la gestion des zones côtières sont des champs d'action qui offrent d'excellents débouchés.

La technologie de l'information et les télécommunications

Le secteur clé des télécommunications présente un énorme potentiel commercial à la suite de la privatisation et de la déréglementation de ce domaine d'activité, et de la décision du gouvernement d'autoriser la libre concurrence à tous les niveaux. Le Chili pourra bientôt se targuer de posséder plus d'entreprises de télécommunication par habitant que tout autre pays au monde, car il offre aux exploitants nationaux comme étrangers l'occasion de mettre à l'essai un système à ondes porteuses multiples pour l'acheminement des appels interurbains. Les services conjoints de communication par câble et de téléphonie offrent également des possibilités considérables, car de nombreux investisseurs ont choisi le Chili pour éprouver leurs applications

Voir page V - Télécommunications

DÉBOUCHÉS COMMERCIAUX PROMETTEURS

Télécommunications

(Suite de la page IV)

multimédia et celles destinées à l'auto-route électronique en Amérique latine.

Le gouvernement chilien met l'accent sur deux domaines : la téléphonie en milieu rural et les services de communications personnelles (SCP). Il a établi, pour une durée de quatre ans, un fonds de développement qui servira à étendre les réseaux de télécommunication dans les régions rurales.

Il existe également un certain potentiel en informatique, surtout en ce qui concerne les périphériques, les imprimantes, le matériel de réseau local, les logiciels d'application et de mise en réseau ainsi que l'échange électronique de données.

Le marché chilien de la géomatique est évalué à environ 30 millions \$ US par année. Les activités géomatiques traditionnelles, comme l'arpentage et la cartographie, sont prises en charge par l'armée qui s'affaire présentement à l'amélioration de ses installations et à l'adoption de systèmes numériques. De plus, l'importance qu'accorde le Chili à la mise en valeur des ressources a conduit à la mise en œuvre de diverses technologies géomatiques, surtout dans les secteurs de l'exploitation minière et forestière.

Les entreprises canadiennes peuvent envisager des débouchés dans les domaines suivants : arpentage cartographique, photographie aérienne, arpentage géophysique, imagerie par satellite, systèmes mondiaux d'information, imagerie radar, systèmes de planification urbaine et systèmes de positionnement global.

L'énergie

Au cours des trois dernières années, la consommation énergétique de base a augmenté en moyenne de 7 % au Chili. La Commission nationale de l'énergie prévoit que la croissance annuelle atteindra 8,5 % durant les cinq prochaines années.

La croissance rapide de l'économie chilienne a créé une forte demande à l'égard des nouveaux systèmes énergétiques. La production d'électricité

est l'un des secteurs chiliens dont l'expansion est la plus marquée, surpassé en cela uniquement par l'industrie pétrolière. Les centrales hydro-électriques représentent environ 60 % de la production chilienne, les autres 40 % étant produits par des centrales au charbon.

L'arrivée, en 1997, de gaz naturel argentin au Chili fera certainement beaucoup bouger les choses dans les secteurs de l'électricité, du pétrole et du gaz. La société Novacorp International d'Edmonton fait déjà partie du consortium GasAndes qui construit présentement un gazoduc entre Mendoza, en Argentine, et Santiago, au Chili. Ce groupe envisage également la construction d'un second pipeline entre Neuquén, dans le sud de l'Argentine, et Concepción, dans le sud du Chili. Un second consortium, sous l'égide de la société américaine Tenneco, étudie la possibilité de construire un pipeline qui relierait Neuquén à Concepción et Santiago, alors que d'autres intervenants se penchent sur un éventuel pipeline entre la Bolivie et le nord du Chili.

L'arrivée du gaz naturel au Chili devrait engendrer un vaste mouvement de conversion des usines de transformation existantes du charbon et du mazout à l'alimentation directe en gaz naturel, plus particulièrement dans les secteurs de la foresterie (pâtes et papiers), de l'exploitation minière, des pêches et de la transformation des aliments. On verra également surgir d'autres débouchés dans les domaines suivants : systèmes de chauffage résidentiels au gaz naturel, appareils ménagers, comme par exemple les sècheuses et les fours, conversion des autobus et des taxis au gaz naturel, services d'ingénieur-conseil et construction de pipelines.

L'agro-alimentaire

L'agriculture est le cinquième secteur en importance au Chili, générant environ 7 % du PIB et 16 % de l'ensemble des emplois. Le blé (blé dur et blé de printemps), les lentilles, les pois, le millet, le tabac, les produits laitiers, les aliments transformés, les confi-

series, les produits carnés et la zoogénétique forment la plus grosse part des importations agricoles chiliennes du Canada.

Les entreprises canadiennes peuvent compter sur de nombreux débouchés dans ce secteur, surtout avec les céréales et les légumineuses (en raison de la faible production locale, le Chili compte augmenter ses importations de blé au cours de la prochaine décennie), ainsi qu'avec les lentilles, les pois et les haricots. Le Chili s'intéresse à la zoogénétique, car il tient à améliorer les lignées de son cheptel bovin pour la viande et les produits laitiers. Quant aux aliments transformés, le marché se diversifie et s'étend en raison de la rapide évolution des habitudes des consommateurs.

Les pêches

Confiné entre les Andes et l'océan Pacifique, le Chili possède un littoral de plus de 4 300 kilomètres. En dépit de cet extraordinaire accès aux ressources de la mer, ce n'est que dans les années 1960 que la pêche industrielle a débuté au Chili. Depuis lors, le secteur des pêches occupe une place de plus en plus grande dans l'économie chilienne. En 1993, les activités de base de ce secteur représentaient plus de 1 % du PIB, et presque 2 % si l'on y inclut les activités de transformation.

Ce domaine représentait 12,4 % de la totalité des exportations en 1993, soit 1,2 milliard \$ US, et le total des investissements dans les pêcheries chiliennes dépasse désormais les 2 milliards \$ US. Des investissements récents ont servi 30 % de l'approvisionnement mondial.

L'industrie aquicole est poussée par un vent de prospérité qui a commencé à souffler au milieu des années 1980. Bien qu'elle ne représente que 2,2 % de l'ensemble des arrivages de l'année 1993, l'aquiculture a généré industriels : la farine de poisson et l'aquiculture. Sur l'ensemble des arrivages de poisson en 1993, 87,5% ont servi à la préparation de farine. Le Chili est désormais le deuxième plus important exportateur de farine de poisson, derrière le Pérou,

Voir page VII - Les pêches

FOIRES COMMERCIALES

Principales foires commerciales à surveiller au Chili

Le Chili accueille cette année un certain nombre de foires commerciales très en vue, qui représentent une occasion idéale pour les sociétés canadiennes cherchant à prendre pied sur ce marché en pleine croissance.

EXPOMIN 1996 – Santiago – Du 14 au 18 mai 1996

Principale foire commerciale dans le domaine de l'exploitation minière en Amérique du Sud, **EXPOMIN** est présentée tous les deux ans et offre aux sociétés canadiennes une excellente occasion d'établir des contacts clés dans cette économie très dynamique. L'une des plus grandes expositions sur le matériel et les services miniers au monde, **EXPOMIN**, qui attire entre 25 000 et 30 000 professionnels, s'inscrit maintenant parmi les événements que ne sauraient manquer les sociétés s'intéressant au secteur minier.

Le marché chilien du matériel minier est évalué à 600 millions \$, ce qui représente d'énormes possibilités de vente pendant la foire. Les sociétés canadiennes qui participeront à **EXPOMIN 1996** pourront profiter des avantages qu'offrira le stand canadien organisé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en collaboration avec la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE).

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Jon Baird ou Francis Bourqui (CAMESE), tél. : (905) 513-0046, fax : (905) 513-1834; ou Paul Schutte (MAECI), fax : (613) 944-0479.

TECNOAMBIENTE (écotechnologies) – Santiago – Du 8 au 10 août 1996

Les sociétés spécialisées dans la recherche, la consultation et autres services connexes dans le domaine de l'environnement ont la possibilité de faire connaître leur savoir-faire sur ce vaste marché en pleine croissance.

La nouvelle foire **TECNOAMBIENTE** (écotechnologies) s'est donné un certain nombre d'objectifs, dont les suivants :

- * présenter des technologies propres à régler les principaux problèmes environnementaux du pays;
- * donner l'occasion aux gens d'affaires, aux dirigeants d'entreprise et aux professionnels de découvrir les nouvelles écotechnologies;
- * créer un lieu de rencontre qui favorise la création de coentreprises et la recherche de représentants et de distributeurs; et
- * offrir des ateliers de formation sur l'utilisation de certaines écotechnologies.

Cet événement est un excellent moyen de profiter des nouvelles perspectives qu'offre l'adoption au Chili d'une loi

sur la protection de l'environnement qui oblige les entreprises et les institutions à injecter d'importantes sommes dans leurs activités et leurs procédés de fabrication afin d'y intégrer des technologies plus respectueuses de l'environnement.

De plus, cette foire pourrait permettre aux sociétés canadiennes d'être parmi les premières à entrer sur ce marché appelé à prendre de l'expansion.

Les sociétés qui n'ont pas besoin d'un emplacement pour exposer leurs produits auront à leur disposition un pavillon réservé aux experts-conseils et doté d'un personnel spécialisé bilingue qui facilitera les contacts entre les visiteurs intéressés et les cabinets d'experts-conseils. Le personnel pourra offrir des brochures et de l'information

générale sur les entreprises. Les participants recevront tous les soirs un résumé des contacts établis au cours de la journée ainsi qu'une liste des rendez-vous de la journée suivante.

De plus, les sociétés qui le désirent peuvent louer un emplacement afin d'y exposer leurs produits. Pour ce faire, elles doivent communiquer directement avec l'organisateur de la foire : Ignacio

Figuroa, CONCERTA, Manquehue Sur 1249, Las Condes, Santiago, Chili, tél. : (56-2) 212-8399; fax : (56-2) 212-7283. L'agent responsable de la promotion commerciale dans le secteur de l'environnement à l'ambassade du Canada à Santiago est Margot Edwards, tél. : (011-56-2) 696-2256; fax : (011-56-2) 696-0738.

CANADA EXPO 1996 – Santiago – Du 3 au 6 décembre 1996

À la suite du succès de l'édition 1994 qui a eu lieu à Mexico, **Canada Expo 1996** promet d'offrir aux sociétés canadiennes autant d'occasions d'affaires, de possibilités de partenariat et de contacts dans une foule de secteurs, dont les suivants : machines industrielles, électricité, technologies de pointe (ordinateurs, logiciels, SIG, télécommunications), matériel et services de protection de l'environnement, matériel automobile (pièces et services), soins de santé, construction/infrastructure/matériaux de construction/ mobilier, emballage, éducation, agro-alimentaire, produits de consommation et services professionnels. Plus de 90 % des participants canadiens à Expo

Voir page VIII – Canada Expo 1996

PUBLICATIONS

Les études suivantes sur le marché chilien sont disponibles auprès de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). On peut se les procurer par fax au (613) 996-9709, à partir du combiné d'un télécopieur et en indiquant les codes voulus.

| | | | |
|-------|---|-------|---|
| 3LF | Guide à l'intention des exportateurs (1994) | 111LF | Étude sur les préparatifs en vue de l'ALENA |
| 48LF | Débouchés commerciaux et possibilités d'investissement | 114LF | Secteur de l'électricité (1994) |
| 102LF | Étude sur l'agriculture (1994) | 116LF | Télécommunications (1992) |
| 103LF | Questions relatives à la protection de l'environnement (1994) | 180LF | Matériel et services dans le secteur minier (1995) |
| 104LF | Chili : secteur de la pêche (1994) | 189LF | Matériel et services dans le secteur forestier (1995) |
| | | 360LF | Supplément pour les gens d'affaires canadiens |
| | | 362LF | Débouchés - secteur des services (1994) |

Le Canada, le Chili et l'ALENA (Suite de la page III)

vue de son intégration à Mercosur (un marché commun regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay). Le Chili se définit aussi comme un point de contact permettant d'établir des relations commerciales avec d'autres régions d'Amérique du Sud. En novembre 1994, le Chili est devenu le deuxième pays d'Amérique latine, après le Mexique, à adhérer au forum de coopération économique Asie-Pacifique, une région qui absorbe 30 % de ses exportations. Le Chili œuvre également en vue de renforcer la coopération bilatérale avec l'Union européenne, à qui il destine 25 % de ses exportations.

Fait intéressant pour le Canada, le Chili veut se joindre à l'ALENA, l'accord conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Le Congrès américain n'a cependant pas pu

approuver le programme de négociations accélérées proposé, conduisant le Chili et le Canada à annoncer, le 29 décembre 1995, leur intention de conclure un accord bilatéral provisoire visant à améliorer leurs relations commerciales et leurs projets d'investissements, et à offrir au Chili un tremplin en vue de son accès à l'ALENA. Cet accord provisoire sera compatible avec les dispositions actuelles de l'ALENA et s'appliquera aux échanges de biens et de services, aux investissements, et aux mécanismes de règlement des différends, ainsi qu'à des accords de coopération additionnels dans les domaines de l'environnement et du travail. Lorsque les quatre pays auront éventuellement repris, puis mis un terme aux négociations liées à l'adhésion du Chili (sans doute pas avant 1998), l'accord bilatéral sera incorporé à l'ALENA.

LES PÊCHES (Suite de la page V)

avec 30 % de l'approvisionnement mondial.

L'industrie aquicole est poussée par un vent de prospérité qui a commencé à souffler au milieu des années 1980. Bien qu'elle ne représente que 2,2 % de l'ensemble des arrivages de l'année 1993, l'aquiculture a généré plus de 300 millions \$ US en exportations, soit plus de 25 % de l'ensemble des revenus d'exportation de ce secteur, un pourcentage qui devrait atteindre les 50 % d'ici 1997.

L'intégration de nouvelles espèces et de nouveaux procédés devrait entraîner une diversification des produits, ce qui permet de prévoir une croissance soutenue du secteur chilien des pêches. Celui-ci est donc riche de promesses pour les entreprises canadiennes aux plans du commerce, des investissements et des alliances.

Les services

Au fur et à mesure que le Chili

s'industrialise, l'apport du secteur des services à l'économie gagne rapidement en importance. En 1992 seulement, les services représentaient 62 % du PIB. Le processus continu de déréglementation et de privatisation de la structure industrielle chilienne entraîne une croissance soutenue des services dans plusieurs domaines, surtout dans ceux des transports, de l'énergie, des télécommunications, des finances et de la construction.

L'aéronautique

Le Chili possède le troisième plus important réseau de transport aérien d'Amérique latine, après le Brésil et l'Argentine. Bien que les aéroports chiliens bénéficient d'un bon entretien, ils devront être améliorés par l'apport de technologies et de systèmes modernes pour pouvoir répondre aux besoins de transport grandissants que suscite l'effervescence économique du Chili.

L'industrie aéronautique chilienne repose à peu près entièrement sur les importations. Même si aucun grand projet d'immobilisation n'est prévu à court terme, le Chili demeure un marché appréciable pour les produits et les services canadiens. Ce marché est particulièrement intéressant en ce qui concerne les instruments de navigation, le matériel de communication et les composants électroniques de pointe, dans la mesure où le Chili s'efforce d'améliorer tant ses équipements que son infrastructure aéronautique.

Le gouvernement a entrepris la mise en œuvre d'un plan quinquennal de développement de son infrastructure aéroportuaire, évalué à plus de 70 millions \$ US, dans le but d'améliorer les systèmes électroniques et de communication, de même que les installations comme les pistes d'atterrissage et les aérogares.

Adresses utiles

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT)

Bureau du Chili
125, promenade Sussex
Ottawa K1A 0G2
Fax : (613) 943-8806

Ambassade du Canada à Santiago (Chili)

Tél. : (011-56-2) 696-2256
Fax : (011-56-2) 696-0738
Internet : stago.td@stago01.x400.gc.ca

Ambassade du Chili

151, rue Slater, bureau 605
Ottawa K1P 5H3
Tél. : (613) 235-2313
Fax : (613) 235-1176

ProChile (Délégation commerciale du Chili)

Rene Faraggi, consul général du Chili
170, rue Bloor ouest, bureau 801
Toronto (Ontario) M5S 1T9
Tél. : (416) 924-0176
Fax : (416) 924-2627
Internet : 76020.2253@compuserve

Chambre de commerce Canada-Chili

3445, rue Ashby
Saint-Laurent (Québec) H4R 2K3
Tél. : (514) 339-2528
Fax : (514) 339-1607

**Conseil canadien pour les Amériques
Comité Canada-Chili sur les affaires**

360, rue Bay, bureau 300
Toronto (Ontario) M5H 2V6
Tél. : (416) 367-4313
Fax : (416) 367-5460

CANADA EXPO 1996 (Suite de la page VI)

1994 ont affirmé que leurs efforts avaient porté fruit, puisqu'ils ont pu évaluer la demande à l'égard de leurs produits et leurs services, établir des contacts et trouver des représentants et des distributeurs locaux. **Canada Expo 1996** promet d'être tout aussi réussie que l'édition précédente.

Pour en savoir davantage sur **Canada Expo 1996**, remplir le coupon ci-dessous et le retourner par courrier au coordonnateur de **Canada Expo 1996**, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles (LGT), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, ou par fax au (613) 944-0479.

OUI, je désire obtenir des renseignements sur **Canada Expo 1996** qui se tiendra à

Santiago, au Chili

Nom de l'entreprise : _____
Secteur d'activité : _____
Nombre d'employés : Moins de 100 Plus de 100
Exportateur actuel : Oui Non
Type d'exportations : _____
Personne-ressource : _____
Titre : _____
Adresse : _____

Téléphone : _____ Fax : _____
E-mail : _____



L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Foire commerciale *Ukraine et partenaires* à Toronto

Toronto — Plus de 50 entreprises ukrainiennes assisteront à un événement commercial bilatéral inédit qui aura lieu du 30 avril au 3 mai 1996 au Metro Toronto Convention Centre.

La foire commerciale internationale **XX-XXI Ukraine et partenaires** est innovatrice, son but étant d'accroître les occasions d'affaires entre l'Ukraine et l'Europe de l'Est, et le Canada et les États-Unis.

Elle vise à familiariser les exposants avec le marché nord américain; à créer des débouchés uniques grâce à la coopération entre des entreprises industrielles d'Europe de l'Est et d'Amérique du Nord, et à leur intégration; à permettre le financement de projets nationaux et de coentreprises, et le financement d'exportations et d'importations de produits et de

services.

La foire réunira des exposants des domaines suivants : banques, projets d'immobilisation, produits de consommation et services, produits alimentaires et matériel agricole, produits industriels (construction, mines et transports), technologie de l'information, matériel médical, commerce et tourisme. On peut se procurer de plus amples renseignements sur les exposants à l'adresse suivante : <http://www.mts.net/~kozlovae>

Une conférence à l'intention du public nord-américain sur la façon de réaliser des affaires en Ukraine (1er-2 mai) aura également lieu dans le cadre de cette foire.

La foire Ukraine et partenaires attirera des gens d'affaires et des fonctionnaires canadiens, américains, mexicains et latino-américains. A toutes fins utiles, toutes les régions intéressées aux nou-

veaux débouchés qu'offre le marché d'Europe de l'Est en plein essor y seront représentées.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser aux organisateurs, *Kozlova Enterprises Inc., Winnipeg (Manitoba)*, tél. : 1-800-648-7469 ou (204) 989-2073; fax : (204) 942-2625; adresse électronique : kozlovae@mts.net

Salon chinois des matériaux de construction

Tianjin, République populaire de Chine — Les entreprises désireuses de faire des affaires en Chine pourraient participer à l'édition 1996 du **Salon international de la construction de Tianjin** qui aura lieu ici même du 28 au 31 mai.

Parmi les nombreuses nouveautés des industries de la construction et de la décoration, les exposants présenteront des isolants ignifuges, des luminaires, des produits de verrerie, des produits textiles synthétiques, du papier peint, des appareils de climatisation et de ventilation, des systèmes d'alarme, des ascenseurs et des maisons mobiles, ainsi que des portes et des fenêtres.

Renseignements : *Simon Lau, président, Asia Access International, Vancouver*, tél. : (604) 688-2742; fax : (604) 688-2788.

Salon des télécommunications

Rio de Janeiro, Brésil — L'une des activités marquantes de l'année dans le secteur des télécommunications aura lieu à Rio du 10 au 15 juin 1996.

Americas TELECOM 96 constitue la rencontre de deux mondes, des technologies les plus avancées au monde et au sein d'un vaste marché de 560 millions de personnes qu'est l'Amérique latine. L'événement attire des représentants des pouvoirs publics et de l'industrie ainsi que des exploitants, des investisseurs et d'autres personnes que l'avenir du secteur des télécommunications intéresse.

Les organisateurs soulignent que la déréglementation et les progrès liés aux communications mobiles, aux multimédias et autres technologies importantes ont contribué à créer de nouveaux débouchés pour les fournisseurs.

Pour de plus amples renseignements sur **Americas TELECOM'96**, communiquer avec *Jon Dundon, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa*, tél. : (613) 996-6921; fax : (613) 944-0479.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Réunion sur les débouchés commerciaux à Taïwan

La dixième assemblée annuelle de l'Association des gens d'affaires Canada-Taïwan aura lieu à Taipei du 21 au 23 avril 1996. On y parlera des nombreuses possibilités d'affaires qui s'offrent aux entreprises canadiennes sur le marché taïwanais en pleine expansion.

Les personnes présentes obtiendront de l'information sur le grand nombre de petits et de grands projets d'infrastructure lucratifs présentement à l'étude ou en cours à Taïwan.

Ces projets sont ou seront réalisés dans les secteurs de la construction d'autoroutes, de la gestion des réseaux de transport rapide et des aéroports, de la protection de l'environnement, des télécommunications et de la technologie de l'information, de l'aviation et de la navigation, des services financiers, des services de construction et d'architecture, de la commercialisation des fruits de mer et des aliments transformés, ainsi que de l'éducation et du tourisme.

Renseignements : Elsie Lee ou Diane Orr, Association des gens d'affaires Canada-Taïwan, la Chambre de commerce du Canada, Ottawa, tél. : (613) 238-4000; fax : (613) 236-9301.

Hanoi accueille une foire internationale

Hanoi, Viet Nam — Deux foires commerciales internationales réunies en un seul événement, **Vietnambuild et Vietnamelectr 1996**, se tiendront à Hanoi du 2 au 6 avril 1996. L'édition de l'an dernier, qui comptait 300 exposants de 21 pays, pour un total de 500 stands, a attiré 120 000 visiteurs.

Pour plus de détails, communiquer avec M. Van T. Tran, directeur des investissements et des échanges commerciaux, Conseil commercial Vietnam-Canada, à Ottawa, tél. : (613) 231-6369, fax : (613) 235-1515

Foire de Munich 1996 branchée sur 1997

Munich, Allemagne — La plus grande foire commerciale internationale de matériel et de vêtements de sport se tiendra à Munich du 6 au 9 août 1996.

Prendre part à **IPSO, édition été 1996**, c'est devancer la concurrence pour ce qui est de détecter les tendances, car on considère qu'il s'agit de l'endroit par excellence pour s'informer et passer commande pour la saison estivale de 1997.

Les sociétés qui s'intéressent à ce prestigieux événement peuvent communiquer avec le représentant canadien de la foire, **UNILINK**, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario), tél. : (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025.

Une entreprise recrute des exposants

Dubaï, Émirats arabes unis — L'activité n'a lieu que dans plus d'un an, mais déjà la réservation d'espace d'exposition va bon train. **GULFOOD 97**, qui se tiendra du 23 au 26 février 1997 au Dubai World Trade Centre, en est à sa sixième édition.

Cette exposition de produits alimentaires et d'équipement pour l'hôtellerie dans la région du Golfe attire pas moins de 375 exposants d'une trentaine de pays. Plus de 40 000 acheteurs potentiels ont été ciblés par la publicité par correspondance.

Selon les estimations, le marché

du Golfe pour les seuls produits alimentaires est évalué à plus de 8 milliards \$ US. En outre, il y a une très forte demande d'équipement, de fournitures et de services pour l'hôtellerie, la restauration et le service traiteur.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la participation à **GULFOOD 97**, où le Canada aura un kiosque d'une superficie de 90 mètres carrés, communiquer avec **Nabih Saba, Alleman Canada Ltd., Saint-Laurent (Québec)**, tél. : (514) 953-2945, fax : (514) 335-5639.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

ARGENTINE — Les entreprises qui souhaitent soumissionner pour la concession du service sanitaire dans la ville (et le district) d'Olavarria, dans la province de Buenos Aires, peuvent se procurer le dossier de consultation (10 000 \$ US) auprès du Secretaria de Obras y Servicios Publicos de la Municipalidad de Olavarria, San Martin esquina Rivadavia, (7400) Olavarria, Pcia. de Buenos Aires, tél. : (54-284) 20368 ou (54-284) 27475, poste 226/229 et 245 entre 7 et 13 heures, heure de l'Argentine). Les propositions seront reçues à compter du 30 avril 1996.

RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE — Une entreprise de fermentation souhaite établir une coentreprise avec un partenaire capable de fournir des équipements clés, de la technologie de pointe ou des fonds pour la production de boissons alcooliques et de vodka destinées aux marchés de la Chine et des pays de l'ex-Union soviétique. Communiquez avec Jay Zhang, vice-président, C & C International Inc., Waterloo (Ontario), tél. : ((519) 747-9783; fax : (519) 7472755, ou adressez-vous directement à M. Miao, ingénieur principal, China International Economic Consultants Co. Ltd., tél. : (10) 4662072; fax : (10) 4662468.

ÉGYPTE — Des fabricants souhaitent importer une variété d'équipements et discuter de coentreprises, de partenariats, de transfert de technologie et de fabrication sous licence dans différents domaines, dont les suivants : matières plastiques (produits ménagers, jouets); équipement de recyclage de matières plastiques; technologie pour la production de bandes-vidéo VHS, ordinateurs et disques audionumériques;

produits de soins de santé et de beauté; et fournitures médicales. Communiquer avec M. Mark Nader Behelak, Cart-Aide Inc., Montréal; tél. : (514) 288-2068; fax : (514) 288-5321.

ITALIE — Le réputé fabricant italien de voitures de course et de voitures sport, **Ferrari**, recherche des fournisseurs canadiens d'automobiles offrant des matrices et équipement connexe pour le matriçage de l'aluminium, des matrices et équipement connexe pour l'emboutissage de la tôle et des lingots d'aluminium de fusion de grande qualité et de faible teneur en fer, et des sociétés et des fournisseurs canadiens du secteur de l'aérospatiale offrant les produits suivants, qui doivent être de qualité aéronautique : titane et matériaux composites, moteurs à explosion, pompes hydrauliques et pompes à huile à cylindrée variable, engrenages, éléments de structure, acier pour arbres à cames et transmissions. On peut rejoindre Ferrari et obtenir les devis pour les lingots d'aluminium par l'entremise de M. Luc Santerre, vice-consul et délégué commercial adjoint, consulat général du Canada, Via Vittor Pisani, 19, 20124 Milan MI, Italie; tél. : (011-39-2) 6758-3365; fax : (011-39-2) 6758-3900; courrier électronique : luc.l.s.santerre@milan.01.x400.gc.ca

ITALIE — Un fabricant italien de chargeurs de camion et de grues montées sur camion est à la recherche d'un fabricant canadien, ayant un réseau de distribution, pour qu'il fasse l'assemblage d'un ou deux de ses modèles pour les marchés canadien et américain. Grâce à des distributeurs, l'entreprise vend actuellement de 20 à 25 chargeurs et grues par année au Canada. Si ses produits étaient assemblés au Canada, l'entreprise estime qu'elle

pourrait vendre de 150 à 200 grues par année. On peut rejoindre l'entreprise par l'entremise de M. Luc Santerre, vice-consul et délégué commercial adjoint, consulat général du Canada, Via Vittor Pisani, 19, 20124 Milan MI, Italie; tél. : (011-39-2) 6758-3365; fax : (011-39-2) 6758-3900; courrier électronique : luc.l.s.santerre@milan.01.x400.gc.ca

ITALIE — Une entreprise italienne d'assemblage d'autobus urbains spécialisée dans les bus-navettes recherche des fabricants canadiens d'autobus pour discuter avec eux de transfert mutuel de technologie. L'entreprise emploie 130 personnes et a un chiffre d'affaires annuel d'environ 125 millions \$. Elle cherche un partenaire qui aurait à peu près la même taille qu'elle et qui pourrait adapter sa technologie des bus-navettes aux normes du marché nord-américain; elle pourrait en faire autant sur le marché européen pour l'entreprise canadienne. Pour rejoindre le responsable de l'entreprise italienne, s'adresser à M. Luc Santerre, vice-consul et délégué commercial adjoint, consulat général du Canada, Via Vittor Pisani, 19, 20124 Milan MI, Italie; tél. : (011-39-2) 6758-3365; fax : (011-39-2) 6758-3900; courrier électronique : luc.l.s.santerre@milan.01.x400.gc.ca

TAIWAN — Une entreprise dont le siège se trouve à Taïwan souhaite importer des appareils de soins de beauté (et exporter des produits semblables au Canada). Elle a entre autres besoin d'élastomètres, d'humidimètres (voltmètres numériques), d'appareils de mesure du profil de la peau (largeur/profondeur des rides), et d'appareils servant à évaluer les effets allergiques et irritants de certains produits sur la peau. Commu-

Voir page 8 — Taïwan

Taiwan

(Suite de la page 7)

niquer avec Raceme Bioscience Corp., 4F. No. 3, Alley 11, Lane 9, Shengkengzsu, Shengkeng, Taipei Hsien, Taiwan, tél. : 88626629987; fax : 886-2-662-9983.

ROYAUME-UNI — WELCO Foods Limited, une entreprise solide de distribution et de vente de gros, dans l'ensemble du Royaume-Uni, d'un vaste assortiment de saucisses fines et de produits à base de viande, et spécialisée dans le segment de l'industrie alimentaire ne portant pas sur la vente de marchandises, désire importer des **produits laitiers et d'autres aliments préparés** pour les vendre dans les secteurs de la vente de détail et de gros et des traités du Royaume-Uni. Communiquer avec M. Dick Martin; tél. : 011 44 1483 278-372; fax : 011 44 1483 278-373.

AU CALENDRIER

Montréal — 28 avril-3 mai 1996 — **Conférence et Exposition Électricité '96** comprendra des tables rondes, 150 communications, plus de 100 exposants ainsi que plus de 3 000 visiteurs du Canada et de l'étranger. Communiquer avec le commanditaire, l'Association canadienne de l'électricité, tél. : (514) 934-6478/6486; fax : (514) 937-6498; courrier électronique : gacionis@canelect.ca.

PUBLICATIONS

Le secteur de l'environnement en Israël

De nombreux débouchés ont fait leur apparition dans le secteur des produits et des services environnementaux d'Israël depuis que le gouvernement du pays a commencé à appliquer des règlements plus rigoureux de protection de l'environnement.

Le rapport intitulé Israël - Secteur de l'environnement, rédigé par l'ambassade du Canada à Tel-Aviv, fait état du fait que l'investissement des usines existantes dans la surveillance, les mesures antipollution, la production écologique et les systèmes technologiques pourrait à lui seul, créer un marché de plus de 600 millions \$ au cours des quatre prochaines années. Des débouchés importants sont offerts au niveau de l'équipement et des systèmes de traitement des déchets solides, des eaux usées et des eaux usées urbaines.

On peut se procurer le rapport sur FaxLink (n° 40011), en communiquant, à Ottawa, avec l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (voir l'encadré au bas de la page).

Pour de plus amples renseignements sur le secteur de l'environnement d'Israël, communiquer avec Gilles Potvin, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 996-1431; fax : (613) 943-8820; courrier électronique : gilles.potvin@extott16.x400.gc.ca

L'almanach de Chine 1995-1996

Publié depuis 12 ans, l'**Almanac of China's Foreign Economic Relations & Trade** est considéré comme la source d'information la plus fiable et la plus complète sur la politique économique et commerciale de la Chine, son économie face à l'économie mondiale, ses lois et règlements, et les 500 maisons de commerce extérieur et 200 exportateurs les plus importants du pays.

Renseignements : Linda Lu, directrice, China Info Globe Inc., 4002 est, av. Sheppard, bureau 300, Scarborough (Ontario), M1S 1S6, tél. : (416) 298-2298; fax : (416) 292-9627.

INFOCENTRE

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

