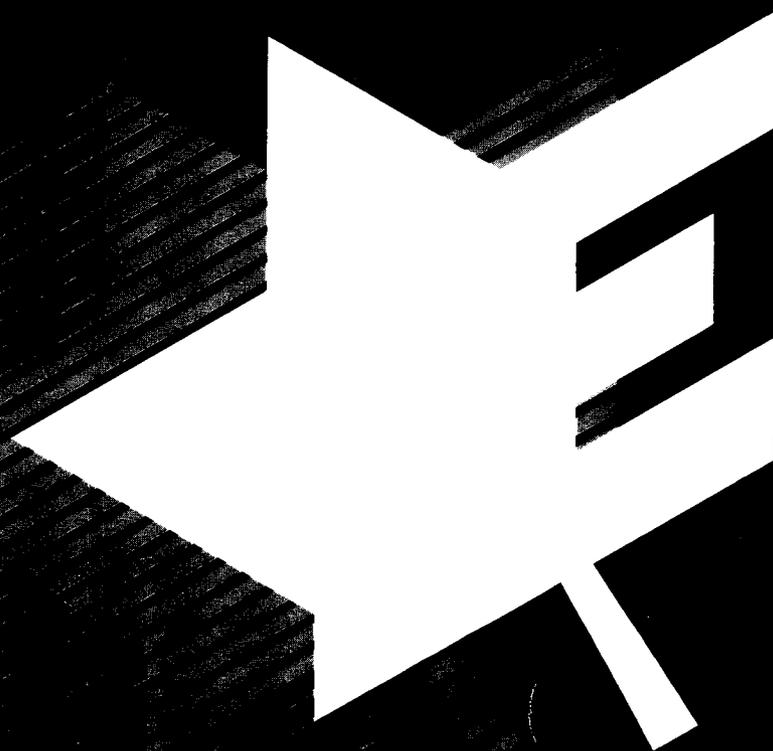


doc
CA1
EA
89C12
EXF

DOCS
CA1 EA 89C12 EXF
Canada export trade month = Mois
canadien de l'exportation. --
43254201

Canada Export
Trade Month

Mois canadien
de l'Exportation



43-254-201(41) 43-254-202(CF)

Export Marketplace '89

Registration Form

Ontario

Toronto	November 13-15
Ottawa	November 16
London	November 17

Exporting: A world of opportunity

Export Marketplace '89 brings a world of opportunity to businesses across Canada.

Brought to you by External Affairs and International Trade Canada, in collaboration with Industry, Science and Technology Canada, Export Marketplace '89 will be held in eleven cities across Canada between October 30 and November 17. Trade experts, including Trade Commissioners from more than 50 Canadian missions around the world, will be on hand to help businesses "go global" in their search for new and expanded markets.

If you are thinking of expanding into international markets for the first time or increasing your current export activities, Export Marketplace '89 is the place for you.

SCHEDULED APPOINTMENTS

Export Marketplace '89 is your chance to sign up for one-to-one meetings with Trade Commissioners from Canada's missions abroad and sectoral specialists from External Affairs and International Trade Canada, as well as representatives from the Canadian International Development Agency and the Export Development Corporation. These specialists will discuss recent developments in your key sales areas and advise on possibilities in new markets. In Toronto, Canadian Trade Commissioners responsible for marketing goods and services to the World Bank, and the African, InterAmerican, and Asian Development Banks will also be on hand to assist you. To make your appointments, fill in and return the attached form.

SEMINARS

To help you make the most of your appointments with Trade Commissioners in Toronto, Ottawa and London, a seminar entitled: "Government Assistance to Exporters" will be held in all three locations from 9:30-10:00 a.m., 10:30-11:00 a.m., and from 2:00-2:30 p.m. A question and answer session will be included in each seminar. Please indicate whether you plan to attend this seminar on the attached registration form.

Trade Information Centre

There's more. Visit our Trade Information Centre at the Export Marketplace '89 site. Sectoral specialists from External Affairs and International Trade Canada, and representatives from the International Trade Centre, Export Development Corporation, the Federal Business Development Bank, and the Canadian International Development Agency, will be available in an informal setting to answer your questions about their export assistance and trade development programs. No appointment is required.

Export Marketplace '89 Ontario

Date/Time	City/Location
November 13-14-15 Appointments: 9:00 am - 12:00 pm 1:00 pm - 5:00 pm	Ground Floor Canadian Exposition & Conference Centre 272 Attwell Drive Toronto, Ontario
November 16 Appointments: 9:00 am - 12:00 pm 1:00 pm - 5:00 pm	Capital Hall Ottawa Congress Centre 55 Colonel By Drive Ottawa, Ontario
November 17 Appointments: 9:00 am - 12:00 pm 1:00 pm - 5:00 pm	Regency and Chelsea Ballrooms Best Western Lamplighter Inn 591 Wellington Road London, Ontario

Export markets represented

Trade Commissioners from External Affairs and International Trade Canada will represent the following markets at Export Marketplace '89:

Toronto	Ottawa	London
U.S.A.		
Atlanta Boston Buffalo Chicago Cleveland Dallas *Detroit Los Angeles New York Seattle *Washington	Boston Chicago Dallas Los Angeles New York Seattle Washington	Atlanta Boston Buffalo Cleveland Detroit
ASIA/PACIFIC		
Australia China Hong Kong Indonesia Japan New Zealand	China Indonesia New Zealand Philippines Singapore South Korea	Australia Japan Thailand

Toronto	Ottawa	London
Pakistan Philippines Singapore South Korea *Taiwan Thailand	*Taiwan	

EUROPE		
Belgium Denmark France Greece Ireland Italy Netherlands Spain Sweden Turkey United Kingdom USSR West Germany Yugoslavia	France Greece Netherlands Sweden Turkey United Kingdom USSR Yugoslavia	Belgium Denmark France Ireland Italy Spain United Kingdom USSR West Germany

CARIBBEAN/LATIN AMERICA		
Argentina Barbados Brazil Chile Costa Rica Cuba Jamaica Mexico Trinidad Venezuela	Barbados Brazil Costa Rica Cuba Jamaica Trinidad	Cuba Mexico Trinidad

MIDDLE EAST/AFRICA		
*Algeria Cameroon Israel Kuwait Morocco Saudi Arabia Zimbabwe	Algeria Côte d'Ivoire Israel Morocco Saudi Arabia	Israel Kuwait Saudi Arabia Zimbabwe

DEVELOPMENT BANKS		
Toronto: African Development Bank World Bank/InterAmerican Development Bank Asian Development Bank		

Trade Commissioners with sectoral marketing expertise will also be available in the following areas:

Toronto: Agriculture & Food Products Science & Technology (Technology Inflow Program) Consumer Products Machinery and Transportation Equipment Information Technologies & Electronics Aerospace, Marine & Defence Products	Ottawa: Science & Technology (Technology Inflow Program) Machinery and Transportation Equipment Information Technologies & Electronics Aerospace, Marine & Defence Products
--	---

* Only available for appointments in Toronto on November 14 & 15
o Same Trade Commissioner (available Nov. 14 & 15 only)
• Director of the Canadian Chamber of Commerce trade office in Taipei

Registration

Complete and forward the attached Registration/ Appointment Request Form by mail or by facsimile (toll free 1-800-267-6004), along with the registration fee of \$35.00 per registrant, to the Export Marketplace '89 Secretariat. A separate registration form should be used for each registrant (copy form).

The registration fee includes scheduled appointments, seminar and luncheon. Payment can be made by cheque or money order payable to Export Marketplace '89 or by VISA credit card.

On-site registration will also be available starting at 8:00 a.m. each day.

Appointments

To select appointments, review the list of Trade Commissioners, outlined on the preceding page.

A maximum of six appointments per registrant may be requested, plus two alternates. Additional appointments may be available on-site depending on demand.

Appointments will be 20 minutes in length and will take place between 9:00 a.m. and 12:00 p.m. and between 1:00 p.m. and 5:00 p.m.

Requests for appointments will be processed in order of receipt. To avoid disappointment, submit your registration form without delay.

The Export Marketplace '89 Secretariat will advise you by mail, facsimile or telephone of the time and date of your appointments.

Seminars

If you are planning to attend the seminar entitled "Government Assistance to Exporters" in Toronto, London or Ottawa, please indicate this choice on the registration form.

Please note that if there is a conflict between your choice of seminar and appointment, the appointment will be scheduled.

For more information

Contact the Export Marketplace '89 Secretariat toll free at 1-800-267-6005 during local business hours.

Export Marketplace '89/Ontario (Toronto, London, Ottawa) Registration/Appointment Request Form

Please submit a separate registration form for each participant.

Please type or print:

Name _____
First (as it will appear on your badge) Last

Title _____

Company Name _____
(as it will appear on your badge)

Mailing Address _____
Street
City () Province () Postal Code
Telephone () Facsimile ()

Please indicate your products or services for export _____

I will be attending Export Marketplace '89 in _____ (specify city)

Registration Fee - \$35.00

Cheque or money order made payable to Export Marketplace '89

VISA credit card number _____ expiry date _____ signature _____

Appointment request

Please review the list of Trade Commissioners and select a maximum of six appointments with those whom you would like to meet (plus two alternates). If an appointment with CIDA or EDC is also desired, include request with your selection. Enter your appointment requests in order of priority. If attending Export Marketplace '89 in Toronto, indicate on which date you would prefer your appointments.

Trade Commissioner	Date
1	
2	
3	
4	
5	
6	

Use this box to indicate alternate selections

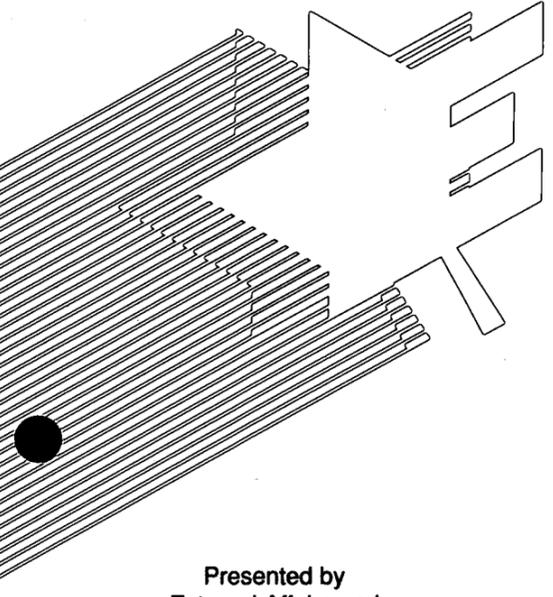
1	
2	

Please check box if attending seminar entitled "Government Assistance to Exporters."

Toronto: (Nov. 13) 9:30 am <input type="checkbox"/> 10:30 am <input type="checkbox"/> 2:00 pm <input type="checkbox"/>	London: 9:30 am <input type="checkbox"/> 10:30 am <input type="checkbox"/> 2:00 pm <input type="checkbox"/>
(Nov. 14) 9:30 am <input type="checkbox"/> 10:30 am <input type="checkbox"/> 2:00 pm <input type="checkbox"/>	Ottawa: 9:30 am <input type="checkbox"/> 10:30 am <input type="checkbox"/> 2:00 pm <input type="checkbox"/>
(Nov. 15) 9:30 am <input type="checkbox"/> 10:30 am <input type="checkbox"/> 2:00 pm <input type="checkbox"/>	

Please complete and forward this form with your payment for \$35.00 to Export Marketplace '89 Secretariat, 275 Bay Street, Ottawa, Ontario K1R 5Z5
Tel: 1-800-267-6005, Fax: 1-800-267-6004.

Cancellation policy: Refunds available up to 7 days prior to the selected event.



Presented by
External Affairs and
International Trade Canada
and
The International Trade Centre



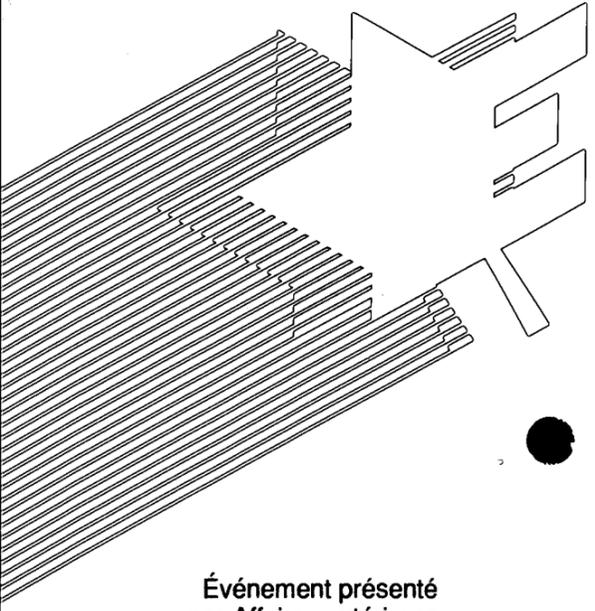


Carrefour Export 89

Fiche d'inscription

Ontario

Toronto	du 13 au 15 novembre
Ottawa	le 16 novembre
London	le 17 novembre



Événement présenté par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada et le Centre du commerce international



L'exportation : un monde qui s'ouvre à vous

Carrefour Export 89 ouvre une foule de débouchés aux gens d'affaires canadiens.

Présenté par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada, Carrefour Export 89 se tiendra dans onze villes du pays entre le 30 octobre et le 17 novembre. Des experts du commerce, y compris des délégués commerciaux de plus de 50 missions du Canada à l'étranger, seront sur place pour aider les gens d'affaires à envisager « globalement » la recherche de marchés nouveaux et élargis.

Si vous songez à vous lancer dans l'exportation ou à accroître vos activités à l'étranger, Carrefour Export 89 constitue un excellent point de départ.

ENTRETIENS PRÉVUS

Carrefour Export 89 vous donne la chance de demander des entretiens privés avec des délégués commerciaux des missions du Canada à l'étranger, des spécialistes d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ainsi que des représentants de l'Agence canadienne de développement international et de la Société pour l'expansion des exportations. Ces spécialistes peuvent vous parler des récents développements dans les régions qui vous intéressent le plus, et vous conseiller sur les possibilités qu'offrent de nouveaux marchés. À Toronto, des délégués commerciaux chargés d'offrir des biens et des services à la Banque mondiale ainsi qu'aux banques africaine, interaméricaine et asiatique de développement seront sur place pour vous aider. Pour obtenir des entretiens, il vous faut remplir et nous retourner le formulaire ci-joint.

SÉMINAIRES

Pour vous aider à tirer le meilleur parti possible de vos entrevues avec des délégués commerciaux à Toronto, Ottawa et London, un séminaire intitulé « L'aide gouvernementale aux exportateurs » sera tenu dans les trois villes de 9 h 30 à 10 h 00, de 10 h 30 à 11 h 00 et de 14 h 00 à 14 h 30. Chaque séminaire comprendra une séance de questions et de réponses. Veuillez indiquer, sur le formulaire d'inscription ci-joint, si vous prévoyez participer à ce séminaire.



Centre d'information commerciale

Visitez aussi notre Centre d'information commerciale au site de Carrefour Export 89. Des spécialistes d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada ainsi que des représentants du Centre du commerce international, de la Société pour l'expansion des exportations, de la Banque fédérale de développement de l'Agence canadienne de développement international seront sur place pour répondre informellement à vos questions sur leurs programmes d'aide à l'exportation et de promotion du commerce. Aucun rendez-vous n'est requis.

Carrefour Export 89 Ontario

Date/heure	Ville/endroit
13-14-15 novembre	Ground Floor Canadian Exposition & Conference Centre 272 Attwell Drive Toronto (Ontario)
Rendez-vous : 9 h 00 - 12 h 00 13 h 00 - 17 h 00	
16 novembre	Capital Hall Centre des Congrès d'Ottawa 55, promenade Colonel By Ottawa (Ontario)
Rendez-vous : 9 h 00 - 12 h 00 13 h 00 - 17 h 00	
17 novembre	Regency and Chelsea Ballrooms Best Western Lamplighter Inn 591 Wellington Road London (Ontario)
Rendez-vous : 9 h 00 - 12 h 00 13 h 00 - 17 h 00	

Marchés d'exportation représentés

Des délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada représenteront les marchés suivants à Carrefour Export 89 :

Toronto	Ottawa	London
ÉTATS-UNIS		
Atlanta Boston Buffalo Chicago Cleveland Dallas *Detroit Los Angeles New York Seattle *Washington	Boston Chicago Dallas Los Angeles New York Seattle Washington	Atlanta Boston Buffalo Cleveland Detroit

Toronto	Ottawa	London
ASIE/PACIFIQUE		
Australie Chine Corée du Sud Indonésie Hong Kong Indonésie Japon Nouvelle-Zélande Pakistan o Philippines Singapour •Taiwan Thaïlande	Chine Corée du Sud Indonésie Nouvelle-Zélande Philippines Singapour •Taiwan	Australie Japon Thaïlande



Toronto	Ottawa	London
EUROPE		
Allemagne de l'Ouest Belgique Danemark Espagne France Pays-Bas Royaume-Uni Suède Turquie URSS Yougoslavie	France Grèce Pays-Bas Royaume-Uni Suède Turquie URSS Yougoslavie	Allemagne de l'Ouest Belgique Danemark Espagne France Irlande Italie Royaume-Uni URSS

Toronto	Ottawa	London
ANTILLES/AMÉRIQUE LATINE		
Argentine Barbade Brésil Chili Costa Rica Cuba Jamaïque Mexique Trinité Venezuela	Barbade Brésil Costa Rica Cuba Jamaïque Trinité	Cuba Mexique Trinité

Toronto	Ottawa	London
AFRIQUE/MOYEN-ORIENT		
*Algérie Arabie Saoudite Cameroun Israël Koweït Maroc Zimbabwe	Algérie Arabie Saoudite Côte d'Ivoire Israël Maroc	Arabie Saoudite Israël Koweït Zimbabwe

BANQUES DE DÉVELOPPEMENT

Toronto :
Banque africaine de développement
Banque mondiale/Banque interaméricaine de développement
o Banque asiatique de développement

Des délégués commerciaux pourront également vous faire profiter de leur expérience de la commercialisation dans les secteurs suivants:

Toronto : Agriculture et produits alimentaires Sciences et technologie (Programme d'apports technologiques) Biens de consommation Machines et matériel de transport Technologies de l'information et électronique Aérospatiale, marine et produits de défense	Ottawa : Sciences et technologie (Programme d'apports technologiques) Machines et matériel de transport Technologies de l'information et électronique Aérospatiale, marine et produits de défense
---	---

* Disponible pour rendez-vous à Toronto les 14 et 15 novembre seulement
o Même délégué commercial (disponible les 14 et 15 novembre seulement)
• Directeur du Bureau commercial de la Chambre de commerce du Canada à Taipei



Inscription

Veuillez remplir le formulaire d'inscription/demande de rendez-vous ci-joint et l'envoyer, par courrier ou télécopieur (composer sans frais 1-800-267-6004), au Secrétariat de Carrefour Export 89. Les frais d'inscription (35 \$ par participant) sont payables en même temps. Chaque participant doit utiliser un formulaire d'inscription distinct (copier le formulaire).

Les frais d'inscription englobent les entretiens prévus, le séminaire et le déjeuner. Le paiement peut se faire par chèque ou mandat libellé à l'ordre de Carrefour Export 89, ou par carte de crédit VISA.

L'inscription pourra aussi se faire sur place à compter de 8 h 00 chaque jour.

Entretiens privés

Pour le choix des entretiens, reportez-vous à la liste des délégués commerciaux à la page précédente.

Le même participant ne peut demander plus de six rendez-vous, plus deux autres possibilités. Compte tenu de la demande, des rendez-vous additionnels pourront être accordés sur place.

Les entretiens, d'une durée de 20 minutes, seront menés entre 9 h 00 et 12 h 00, et entre 13 h 00 et 17 h 00.

Les demandes de rendez-vous seront traitées selon l'ordre dans lequel elles auront été reçues. Pour éviter toute déception, envoyez votre formulaire sans tarder.

Le Secrétariat de Carrefour Export 89 vous communiquera par courrier, par télécopieur ou par téléphone la date et l'heure de chaque rendez-vous.

Séminaires

Si vous prévoyez participer au séminaire intitulé « L'aide gouvernementale aux exportateurs » à Toronto, London ou Ottawa, veuillez le mentionner sur le formulaire d'inscription.

Veuillez noter qu'en cas de conflit d'horaire entre le séminaire et un entretien, c'est l'entretien qui sera retenu.

Pour de plus amples renseignements

Communiquez avec le Secrétariat de Carrefour Export 89 en composant sans frais le 1-800-267-6005 pendant les heures d'ouverture locales.



Carrefour Export 89/Ontario

Formulaire d'inscription/demande de rendez-vous

Chaque participant doit remplir un formulaire distinct.

Écrire en lettres moulées ou dactylographier :

Nom(s) et nom _____ (tels qu'ils se liron sur votre insigne)

Fonction _____

Nom de l'entreprise _____ (tel qu'il se lira sur votre insigne)

Adresse de l'entreprise _____
rue _____
ville _____ province _____ code postal _____
() ()
téléphone _____ télécopieur _____

Veuillez indiquer quels produits ou services vous exportez _____

Frais d'inscription - 35,00 \$

Chèque ou mandat libellé à l'ordre de Carrefour Export 89

VISA _____ numéro de carte _____ expiration _____ signature _____

Demande de rendez-vous

En vous reportant à la liste des délégués commerciaux représentés à Carrefour, choisissez au plus six délégués que vous aimeriez rencontrer (plus deux autres possibilités). Si vous voulez aussi rencontrer un représentant de l'ACDI ou de la SEE, veuillez inclure cette demande dans votre choix. Inscrivez vos choix par ordre de priorité. Si vous participez à Carrefour Export 89 à Toronto, indiquez à quelle date vous aimeriez avoir vos rendez-vous.

Délégué commercial	Date
1	
2	
3	
4	
5	
6	

Utilisez ces lignes pour donner vos deux autres possibilités

1	
2	

Je désire participer au séminaire « L'aide gouvernementale aux exportateurs ».

Toronto : (13 nov.) 9 h 30 <input type="checkbox"/> 10 h 30 <input type="checkbox"/> 14 h 00 <input type="checkbox"/> (14 nov.) 9 h 30 <input type="checkbox"/> 10 h 30 <input type="checkbox"/> 14 h 00 <input type="checkbox"/> (15 nov.) 9 h 30 <input type="checkbox"/> 10 h 30 <input type="checkbox"/> 14 h 00 <input type="checkbox"/>	London : 9 h 30 <input type="checkbox"/> 10 h 30 <input type="checkbox"/> 14 h 00 <input type="checkbox"/> Ottawa : 9 h 30 <input type="checkbox"/> 10 h 30 <input type="checkbox"/> 14 h 00 <input type="checkbox"/>
--	--

Veuillez faire parvenir ce formulaire dûment rempli, accompagné de votre paiement de 35,00 \$, au Secrétariat de Carrefour Export 89, 275 rue Bay, Ottawa (Ontario) K1R 5Z5, téléphone : 1-800-267-6005; télécopieur : 1-800-267-6004.

Veuillez noter que les annulations reçues au cours des sept jours précédant l'événement ne donneront droit à aucun remboursement.



CANADA EXPORT
TRADE MONTH

LE MOIS
CANADIEN
DE L'EXPORTATION

CANADA EXPORT TRADE MONTH (October 1989)

EXPORT MARKETPLACE (October 30-November 17)

Canada Export Trade Month, sponsored by External Affairs and International Trade Canada (EAITC) in collaboration with Industry, Science and Technology Canada, was established in 1983 by federal and provincial trade ministers. Its purpose is to promote the benefits of export trade to individual companies, their communities and to all Canadians.

This year, Canada Export Trade Month is being launched on Monday, October 2 at the Ottawa Congress Centre by the Minister of International Trade, the Honourable John C. Crosbie. Minister Crosbie will honour outstanding exporters from across Canada at the Export Awards Ceremony, an annual celebration of excellence in exporting, held in conjunction with the Canadian Exporters Association Annual Meeting. Fifteen companies from across Canada will be honoured for the ingenuity and perseverance they have exhibited in an increasingly competitive global economic environment.

A variety of national and regional activities have been organized throughout October to make Canadians and in particular, members of the business community, more aware of our country's export capabilities. These include:

- An Outreach to National Sectoral Trade Associations to be held in Ottawa on October 10th. This meeting will bring members of the business community, trade associations, and labour representatives together with the Minister of International Trade and sectoral trade specialists from External Affairs and International Trade Canada, in a two-way exchange of information that will include a discussion on trends in the global marketplace and the department's trade programs and services.
- Regionally, the International Trade Centres located across Canada will co-ordinate a series of events throughout October in cooperation with community-based groups and organizations. Activities such as trade missions abroad and seminars on exporting will assist local companies in their efforts to obtain information on the most effective way to market their goods and services to potential importers.

Export Marketplace '89

As a continuation of Canada Export Trade Month activities, Export Marketplace '89 (October 30-November 17), will once again bring Trade Commissioners from more than 50 Canadian missions worldwide together with exporters for one-to-one meetings in eleven centres across Canada. Sectoral trade specialists from External Affairs and

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

NOV 28 1989

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

NON - CIRCULATING/2
CONSULTER SUR PLACE

EXPORTS
BUILD
CANADA
EXPORTER,
ÇA RAPPORTE

International Trade Canada and representatives from the International Trade Centres, the Federal Business Development Bank, the Canadian International Development Agency and the Export Development Corporation will discuss recent developments in key sales areas and answer questions about their export assistance and trade development programs. Our Trade Commissioners responsible for marketing goods and services to the World Bank and various Development Banks will also be on hand to help interested businesses in their search for new and expanded markets. In addition to these eleven centres, teams of Trade Commissioners will also travel to 40 smaller Canadian cities to conduct scheduled briefing sessions with officials representing small and medium-sized companies.

Marketplace '89 has something to offer businesses which are already exporting, and those which are export-ready. At Marketplace sites, current exporters get the opportunity to discuss economic trends and expansion possibilities in targeted market areas with Trade Commissioners from those areas. At the same time, companies new to doing business outside Canada can explore their own export potential with those best placed to give them informed advice about selling "next door" to the United States, or to developing markets in the Asia-Pacific region, Europe, Africa or Latin America and the Caribbean.

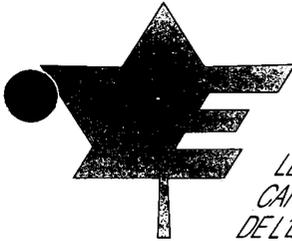
Personal service, seminars, briefing sessions, "how-to" workshops and a myriad of related special activities make this fifth annual Marketplace event invaluable to any Canadian business that is ready to expand, or establish, a global clientele.

Trade Promotes Prosperity

Canada Export Trade Month and Export Marketplace '89 are a reflection of the importance of trade to our economy. In Canada, international trade accounts for three million jobs and one-third of all that we produce. In other words, our jobs, our standard of living and our way of life, depend on how well we respond to changes in the global marketplace.

The past year in international trade has been a busy one for Canada. The signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement was not only a major milestone in our nation's trading history, but an indication of the challenges that lie ahead in world markets. It is now becoming clear that to succeed in today's global economy, Canadians must be competitive not only with our neighbours to the South, but with the European Community and the Asia-Pacific region.

As a nation, Canada is living proof that trade promotes prosperity. Canada Export Trade Month and Export Marketplace provide exporters with the opportunity to reflect on the challenges that will confront them in the fast-paced international marketplace. External Affairs and International Trade Canada is there to help provide exporters with the expertise and information they need to meet these challenges, as well as to communicate to all Canadians that our ability to compete will determine what place we will occupy in the global economy in the years to come.



CANADA EXPORT
TRADE MONTH

LE MOIS
CANADIEN
DE L'EXPORTATION

LE MOIS DES EXPORTATIONS CANADIENNES (Octobre 1989)

CARREFOUR EXPORT (du 30 octobre au 17 novembre 1989)

Le Mois des exportations canadiennes, parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) en collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada, a été institué en 1983 par les ministres fédéral et provinciaux du commerce. Il a pour but de faire valoir les avantages du commerce d'exportation pour les entreprises elles-mêmes, leur localité et toute la population canadienne.

Cette année, le Mois des exportations canadiennes sera lancé le lundi 2 octobre par l'honorable John C. Crosbie, ministre du Commerce extérieur, au Centre des congrès d'Ottawa. M. Crosbie rendra hommage à de remarquables exportateurs de toutes les régions du pays, à l'occasion de la cérémonie de remise du prix d'excellence à l'exportation, qui récompense chaque année les meilleures performances à l'exportation, dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association canadienne des exportateurs. Quinze sociétés de tout le Canada seront honorées pour l'ingéniosité et la persévérance dont elles ont fait preuve dans un milieu économique où la concurrence joue de plus en plus à l'échelle mondiale.

Toute une gamme d'activités nationales et régionales prévues pour le mois d'octobre ont été organisées afin de sensibiliser les Canadiens et, particulièrement, les milieux d'affaires, aux possibilités de notre pays dans le domaine de l'exportations. Ces activités comprennent:

La prise de contact avec les associations nationales de commerce des différents secteurs, qui se tiendra à Ottawa le 10 octobre. Cette rencontre réunira des représentants des milieux d'affaires, des associations commerciales et des syndicats, ainsi que le ministre du Commerce extérieur et des spécialistes du commerce sectoriel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, en vue d'un échange de renseignements, qui comprendra une discussion sur les tendances marquant le marché mondial et sur les programmes et services commerciaux du Ministère.

Sur le plan régional, les centres du commerce international répartis à travers le Canada coordonneront, de concert avec des groupes et organisations établis dans les localités, une série d'activités qui auront lieu pendant tout le mois d'octobre. Des activités, telles les missions commerciales à l'étranger et les colloques sur l'exportation, aideront les entreprises locales à se procurer des renseignements sur la façon la plus efficace de commercialiser leurs biens et services à l'intention d'éventuels importateurs.

Carrefour Export 89

Carrefour Export 89 (du 30 octobre au 17 novembre), qui constitue un prolongement des activités du Mois des exportations canadiennes, permettra encore une fois aux délégués commerciaux de plus de cinquante missions à travers le monde de s'entretenir individuellement avec des exportateurs dans onze centres répartis à travers le Canada. Des spécialistes du commerce sectoriel d'Affaires

.../2

EXPORTS
BUILD
CANADA
EXPORTER,
ÇA RAPPORTE

extérieures et Commerce extérieur Canada et des représentants des centres du commerce international, de la Banque fédérale de développement, de l'Agence canadienne de développement international et de la Société pour l'expansion des exportations discuteront des derniers faits nouveaux dans les principaux secteurs du commerce et répondront à des questions concernant leurs programmes d'aide à l'exportation et d'expansion du commerce. Les délégués commerciaux du Canada chargés de la commercialisation des biens et des services auprès de la Banque mondiale et de diverses banques de développement seront également sur place afin d'aider les entreprises intéressées dans leur recherche de nouveaux marchés et de marchés élargis. En dehors de ces onze centres, des équipes de délégués commerciaux se rendront également dans une quarantaine de villes canadiennes plus petites afin de tenir des séances d'information avec des représentants de petites et moyennes entreprises.

Carrefour Export 89 a quelque chose à offrir aux entreprises qui exportent déjà et à celles qui sont prêtes à le faire. Sur les lieux de rencontre de Carrefour, les exportateurs actuels ont la possibilité de discuter des tendances économiques et des possibilités d'expansion sur des marchés cibles avec les délégués commerciaux qui viennent de ces régions. Simultanément, des entreprises qui s'appêtent à se lancer dans l'exportation pourront examiner leur potentiel dans ce domaine avec ceux qui sont les mieux placés pour leur donner de judicieux conseils sur la vente "à nos voisins d'à côté", c'est-à-dire aux États-Unis, ou sur des marchés en pleine évolution aussi divers que la région de l'Asie-Pacifique, l'Europe, l'Afrique ou l'Amérique latine et les Antilles.

Des services personnalisés, des colloques, des séances d'information, des ateliers sur des conseils pratiques et toute une gamme d'activités spéciales connexes font de ce cinquième carrefour annuel un événement auquel toute entreprise canadienne désireuse de se constituer une clientèle ou d'élargir la sienne à l'échelle mondiale doit absolument assister.

Le commerce, clé de la prospérité

Le Mois des exportations canadiennes et Carrefour Export 89 reflètent l'importance du commerce pour notre économie. Au Canada, le commerce extérieur représente 3 millions d'emplois et un tiers de tous les biens que nous produisons. En d'autres termes, nos emplois, notre niveau de vie et notre style de vie dépendent de la façon dont nous nous adaptons aux changements qui surviennent sur le grand marché du monde.

Dans le domaine du commerce extérieur, le Canada vient de connaître une année fort chargée. La signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis représente bien davantage qu'une étape importante de l'histoire commerciale de notre pays; il nous a également révélé les défis qui nous attendent sur les marchés mondiaux. Il est maintenant clair que les Canadiens doivent être concurrentiels, non seulement avec leurs voisins du Sud, mais également avec la Communauté européenne et la région de l'Asie-Pacifique, pour connaître le succès dans le contexte de l'économie mondiale.

En tant que nation, le Canada constitue une preuve vivante que le commerce est la clé de la prospérité. Le Mois des exportations canadiennes et Carrefour Export offrent aux exportateurs la possibilité de réfléchir aux défis auxquels ils seront confrontés sur un marché mondial dont l'évolution est très rapide. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est là pour aider les exportateurs à obtenir le savoir-faire et les renseignements dont ils ont besoin afin de relever ces défis, ainsi que pour faire savoir à tous les Canadiens que notre capacité de livrer concurrence déterminera la place que nous occuperons dans l'économie mondiale dans les années à venir.



*CANADA EXPORT
TRADE MONTH*

*LE MOIS
CANADIEN
DE L'EXPORTATION*

THE CANADA EXPORT AWARD

Every year since 1983, a select group of Canadian companies has won the Canada Export Award for outstanding achievements in the export marketplace. The award recognizes the vital importance of exports to Canada's prosperity, as well as the contribution of these companies to Canada's reputation as a competitive supplier of high quality manufactured goods, and skilled, reliable services.

Out of over 1,100 entrants competing for the honour in the program's six-year history, only 80 companies have won the award. The companies are selected by a panel of prominent business people on the basis of demonstrated superior performance in the export arena. In receiving the award, Canadian companies are justifiably acclaimed not only for increasing exports, but also for successfully introducing new products or penetrating new markets.

On Monday, October 2 in Ottawa, Canada's Minister for International Trade, the Honourable John C. Crosbie, will announce the Canada Export Award winners, officially launching Canada Export Trade Month. The event is sponsored annually by External Affairs and International Trade Canada, in conjunction with the annual meeting of the Canadian Exporters' Association.

The winning companies range in size from large, established corporations like CAE Electronics Ltd. outside Montreal, to tiny Abegweit Seafoods Inc. of Charlottetown. They represent the gamut of Canadian industry, from agricultural and food processing to transportation equipment, chemicals and electronics.

Export Award winners have reported that the recognition they have received through the awards has been an important marketing tool, raising the company's profile at home, attracting new foreign customers, and giving a real boost to employee morale. Winners may use the Canada Export Award logo in their advertising and promotional materials for three years after they receive the award.

A survey of the four-year period between 1983 and 1988 showed that 26 per cent of Canada Export Awards went to small companies (100 or fewer employees); 23 per cent were won by large companies (1,000 or more); while the remaining 51 per cent went to medium-sized companies. In terms of total sales, 41 per cent of winning companies had sales of \$50 million or more; 9 per cent had sales of \$5 million or less. About half had annual sales between \$5 million and \$50 million.

.../2

*EXPORTS
BUILD
CANADA
EXPORTER,
ÇA RAPPORTE*

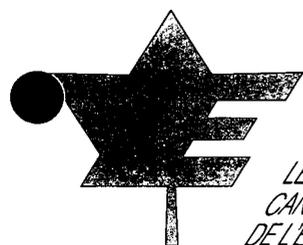
Trade Promotes Prosperity

Canada is a trading nation. In 1988, Canada earned over \$137 billion from exports. International Trade accounts for three million Canadian jobs and one-third of everything we produce. Our jobs, our standard of living and our way of life depend on our ability to look beyond the horizon and to sell our goods, services and "know-how" to other countries around the world.

During the past year, the Government has paved the way for major trade opportunities by implementing the Canada-United States Free Trade Agreement, establishing a new trade development strategy, and participating in the Multilateral Trade Negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). To succeed in the global economy, Canada must be even more competitive in the United States, the European Community (EC) and the Asia-Pacific region. Boosting exports to these three areas is the basis of the Government's new trade development strategy.

As the global economy continues its trend towards emerging trading blocks, Canadian businesses are becoming more aware of the need to improve their access to existing and potential markets. External Affairs and International Trade Canada is there to assist in the advancement of Canadian export interests, through its network of 127 trade offices around the world and the International Trade Centres across Canada. Between April 1988 and April 1989, Canada's 818 trade officers helped Canadian companies generate \$5.1 billion worth of exports.

The Canada Export Awards are a recognition of excellence in exporting. This year's winners, like their predecessors, have proven their ability to market their products in an increasingly competitive global environment. They are indicative of the ingenuity required to succeed in the years to come, and are a source of pride for all Canadians.



CANADA EXPORT
TRADE MONTH

LE MOIS
CANADIEN
DE L'EXPORTATION

LE PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION CANADIENNE

Chaque année depuis 1983, un certain nombre d'entreprises canadiennes sélectionnées ont remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne pour leurs réalisations exceptionnelles sur les marchés d'exportation. Le prix reconnaît l'importance capitale des exportations pour la prospérité du Canada, ainsi que la contribution de ces entreprises à la réputation du Canada à titre de fournisseur concurrentiel de produits manufacturés de haute qualité et de services compétents et fiables.

Sur plus de 1 100 candidats ayant convoité cet honneur au cours des six années d'existence du programme, seules 80 entreprises, choisies par un jury d'éminents gens d'affaires, ont remporté le prix, grâce à une performance à l'exportation qui s'est avérée remarquable. Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne honore les sociétés canadiennes qui ont non seulement augmenté leur volume d'exportations, mais aussi exporté avec succès de nouveaux produits ou accédé à de nouveaux marchés.

Le lundi 2 octobre, l'honorable John C. Crosbie, ministre du Commerce extérieur du Canada, présentera à Ottawa les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, lançant alors officiellement le Mois des exportations canadiennes. Cette manifestation est parrainée chaque année par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, et se déroule conjointement avec la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens.

La taille des lauréats varie, qu'il s'agisse de grandes sociétés établies comme CAE Electronics Ltd., située à l'extérieur de Montréal, ou de Abegweit Seafoods Inc., petite entreprise de Charlottetown. Ils représentent toute la gamme des industries canadiennes, de l'industrie agricole et alimentaire à l'équipement de transport, et des produits chimiques aux articles électroniques.

Les lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne ont signalé que le prix reçu avait constitué un important outil de marketing, permettant de faire connaître l'entreprise au pays, d'attirer de nouveaux clients étrangers et de relever le moral des employés. Les lauréats peuvent en effet utiliser l'emblème du prix dans leur publicité et autre matériel promotionnel pendant les trois années qui suivent l'attribution du prix.

Un sondage portant sur la période de quatre ans qui s'est écoulée entre 1983 et 1988 montre que les Prix d'excellence à l'exportation canadienne ont été attribués à

.../2

EXPORTS
BUILD
CANADA
EXPORTER
ÇA RAPPORTE

de petites entreprises (100 employés ou moins) dans une proportion de 26 %; que de grandes entreprises (1 000 employés ou plus) ont remporté le prix dans 23 % des cas, tandis que les moyennes entreprises se sont vu accorder les 51 % restant. Pour ce qui est du chiffre d'affaires, 41 % des lauréats déclaraient des ventes de 50 millions de dollars ou plus, 9 % avaient des ventes de 5 millions ou moins, et environ la moitié enregistraient des ventes annuelles variant entre 5 millions et 50 millions de dollars.

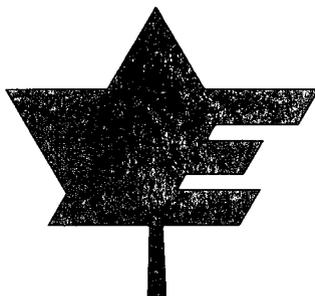
Le commerce, clé de la prospérité

Le Canada est une nation commerçante. En 1988, les exportations ont rapporté au Canada plus de 137 milliards de dollars. Le commerce extérieur fournit 3 millions d'emplois au Canada et représente 33 % de l'ensemble de notre production. Nos emplois, notre niveau de vie et notre mode de vie reposent sur notre capacité d'élargir nos horizons et de vendre nos produits, nos services et notre savoir-faire aux autres pays du monde.

L'année dernière, le gouvernement a ouvert la voie à d'importants débouchés commerciaux en mettant en application l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, en établissant une nouvelle stratégie d'expansion commerciale et en participant à des négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Pour connaître le succès dans le contexte de l'économie mondiale, le Canada doit être encore plus concurrentiel que les États-Unis, la Communauté européenne (CE) et la région de l'Asie-Pacifique. Une forte hausse des exportations vers ces trois régions constitue le fondement de la nouvelle stratégie d'expansion commerciale du gouvernement.

Au fur et à mesure que la tendance de l'économie mondiale à favoriser l'émergence de blocs commerciaux se poursuit, les entreprises canadiennes deviennent de plus en plus conscientes de la nécessité d'améliorer leur accès aux marchés actuels et futurs. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a pour mandat de contribuer à favoriser les intérêts canadiens à l'exportation par l'entremise de son réseau de 127 bureaux commerciaux à travers le monde et de ses Centres du commerce international à travers le Canada. Entre avril 1988 et avril 1989, les 818 agents de commerce du Canada ont permis aux entreprises canadiennes d'exporter pour une valeur de 5,1 milliards de dollars.

Les Prix d'excellence à l'exportation canadienne constituent la reconnaissance de l'excellence dans le domaine de l'exportation. Les lauréats de cette année, au même titre que leurs prédécesseurs, ont prouvé leur capacité de commercialiser leurs produits sur un marché mondial de plus en plus concurrentiel. Ils sont l'exemple de l'ingéniosité nécessaire pour connaître le succès dans les années à venir, et sont objet de fierté pour tous les Canadiens.



EXPORT MARKETPLACE '89

If you're already exporting, or if you're ready to start, Export Marketplace '89 is the place for you!

Between October 30 and November 17, Trade Commissioners from Canada's missions abroad will travel to 11 cities across the nation, with information on export opportunities worldwide.

Come and investigate methods of doing business abroad in private **one-on-one appointments**. If you are an established exporter, or wish to know about export possibilities, you will have an opportunity to review business developments in your key sales areas and **explore new export markets**.

There's more. Visit the Trade Information Centre at Marketplace locations and speak with professionals from the export service sector.

In September, you will receive more details along with a registration form. Check the schedule on the back of this page to see when Export Marketplace '89 will be in a city near you.

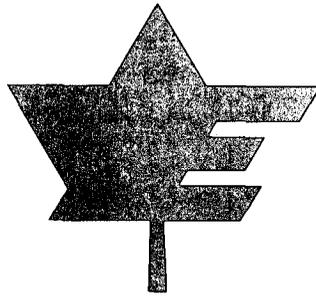
Export Marketplace, in conjunction with Canada Export Trade Month, is sponsored by External Affairs and International Trade Canada.

For more details on export programs contact:

InfoExport 1-800-267-8376

MARKETPLACE '89 SCHEDULE

Halifax, Nova Scotia	November 6
Montreal, Quebec	October 30-31
Sherbrooke, Quebec	November 1
Quebec City, Quebec	November 2
Ottawa, Ontario	November 16
Toronto, Ontario	November 13-15
London, Ontario	November 17
Winnipeg, Manitoba	November 13
Edmonton, Alberta	November 6
Calgary, Alberta	November 7
Vancouver, British Columbia	October 30-31



CARREFOUR EXPORT 89

Que vous soyez déjà exportateur, ou sur le point de le devenir, Carrefour Export 89 est l'endroit tout désigné pour vous!

Du 30 octobre au 17 novembre, des délégués commerciaux de missions canadiennes à l'étranger visiteront 11 villes à travers le pays pour vous faire connaître les débouchés mondiaux en matière d'exportation.

Venez vous renseigner - au moyen **d'entretiens individuels** - sur les façons de faire des affaires à l'étranger. Si vous êtes un exportateur bien établi, ou désirez en savoir plus long sur les débouchés d'exportation, vous aurez la possibilité d'examiner l'évolution commerciale dans vos secteurs de ventes clés et **d'explorer de nouveaux marchés d'exportation.**

Et ce n'est pas tout. Vous aurez également la possibilité de visiter le Centre d'information sur le commerce aménagé sur les lieux de Carrefour Export et de discuter avec des professionnels du secteur des services d'exportation.

En septembre, vous recevrez plus de détails avec votre formulaire d'inscription. Vérifiez le calendrier au verso de cette page pour savoir à quel moment Carrefour Export 89 se trouvera dans une ville près de la vôtre.

Carrefour Export, conjointement avec le Mois canadien de l'exportation, est parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Pour plus de renseignements concernant les programmes d'exportation, veuillez communiquer avec:

Info Export 1-800-267-8376

CALENDRIER DE CARREFOUR EXPORT 89

Halifax (Terre-Neuve)	Le 6 novembre
Montréal (Québec)	Le 30 et 31 octobre
Sherbrooke (Québec)	Le 1er novembre
Québec (Québec)	Le 2 novembre
Ottawa (Ontario)	Le 16 novembre
Toronto (Ontario)	Le 13 au 15 novembre
London (Ontario)	Le 17 novembre
Winnipeg (Manitoba)	Le 13 novembre
Edmonton (Alberta)	Le 6 novembre
Calgary (Alberta)	Le 7 novembre
Vancouver (Colombie-Britannique)	Le 30 et 31 octobre



International Trade Centre Locations

Vancouver

Scotia Tower
900-650 West Georgia
Street
P.O. Box 11610
Vancouver, B.C.
V6B 5H8

(604) 666-0434
Fax: 666-8330

Winnipeg

9th Floor
330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2

(204) 983-8036
Fax: 983-2187

Halifax

1496 Lower Water
Street
P.O. Box 940
Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9

(902) 426-7540
Fax: 426-2624

Calgary

Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3

(403) 292-4575
Fax: 292-4578

Toronto

Dominion Public
Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4

(416) 973-5053
Fax: 973-8161

Charlottetown

Confederation Court
Mall
134 Kent Street,
Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8

(902) 566-7400
Fax: 566-7450

Edmonton

Canada Place
Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T6J 4C3

(403) 495-2944
Fax: 495-4507

Montreal

Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Suite 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8

(514) 283-8185
Fax: 283-3302

St. John's

90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's,
Newfoundland
A1B 3R9

(709) 772-5511
Fax: 772-2373

Saskatoon

6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3

(306) 975-4353
Fax: 975-5334

Moncton

Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9

(506) 857-6452
Fax: 857-6429



Centres du commerce international

Vancouver

Scotia Tower
900-650, rue West
Georgia
C.P. 11610
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8

(604) 666-0434
Télécopieur: 666-8330

Winnipeg

9^e étage
330, avenue du
Portage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2

(204) 983-8036
Télécopieur: 983-2187

Halifax

1496, rue Lower Water
C.P. 940
Succursale "M"
Halifax
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9

(902) 426-7540
Télécopieur: 426-2624

Calgary

Harry Hays Building
Pièce 630
220, 4^e avenue s.-e.
Calgary (Alberta)
T2P 3C3

(403) 292-4575
Télécopieur: 292-4578

Toronto

Dominion Public
Building
4^e étage
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4

(416) 973-5053
Télécopieur: 973-8161

Charlottetown

Confederation Court
Mall
134, rue Kent
Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown
(Î.P.-É)
C1A 7M8

(902) 566-7400
Télécopieur: 566-7450

Edmonton

Canada Place
Pièce 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T6J 4C3

(403) 495-2944
Télécopieur: 495-4507

Montréal

Tour de la Bourse
800, carré Victoria
Pièce 3800
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8

(514) 283-8185
Télécopieur: 283-3302

St. John's

90, avenue O'Leary
C.P. 8950
St. John's
(Terre-Neuve)
A1B 3R9

(709) 772-5511
Télécopieur: 772-2373

Saskatoon

6^e étage
105, 21^e rue est
Saskatoon
(Saskatchewan)
S7K 0B3

(306) 975-4353
Télécopieur: 975-5334

Moncton

Assumption Place
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9

(506) 857-6452
Télécopieur: 857-6429

Minister for International Trade



Ministre du Commerce extérieur

Canada

OTTAWA, ONTARIO
K1A 0G2

Dear Sir/Madam:

The seventh Canada Export Trade Month (CETM) will be taking place again this October and I would like to take this opportunity to invite you to participate.

The purpose of CETM '89 is to focus attention on the importance of export trade to the Canadian economy, and to encourage business - particularly small and medium-sized companies - to expand their export horizons. By supporting this program and encouraging your members to take part, you can help them to become more aware of the benefits of trade, both to their own business and to this country as a whole.

In conjunction with Canada Export Trade Month, External Affairs and International Trade Canada is once again sponsoring Export Marketplace '89. As you probably know, Marketplace is a unique export development program which enables thousands of current and prospective exporters to hold one-to-one meetings with experienced Canadian Trade Commissioners and to obtain specific information on market opportunities of interest to their companies. This year, Trade Commissioners participating in Marketplace will visit 11 cities across Canada between October 30 and November 17. At the same time teams of Trade Commissioners will be making personal visits to 40 smaller Canadian centres.

Marketplace '89 will provide exporters with an opportunity to schedule one-to-one interviews with representatives from the Export Development Corporation (EDC), and the Canadian International Development Agency (CIDA). Workshops and other special events are also being planned throughout the day.

.../2

I enclose the following material for your information:

- . background documents on Canada Export Trade Month, The Canada Export Awards, and Marketplace '89;
- . an Export Marketplace '89 schedule, indicating dates and locations of events planned across Canada;
- . a recent copy of CANADEXPORT, the trade newsletter published by my Department twice each month; and
- . other related material.

To obtain further assistance concerning Canada Export Trade Month activities, please contact the International Trade Centre nearest you. A list of these eleven centres is included in this kit for your information. For further information on Export Marketplace '89, please contact the Export Marketplace '89 Secretariat at 1-800-267-6005.

Yours sincerely,



John C. Crosbie

Enclosures

Minister for International Trade



Ministre du Commerce extérieur

Canada

OTTAWA (ONTARIO)
K1A 0G2

Madame/Monsieur,

La septième édition du "Mois des exportations canadiennes" se déroulera encore une fois en octobre, et j'aimerais profiter de l'occasion pour vous inviter à y participer.

Le "Mois des exportations canadiennes" de 1989 a pour but de souligner l'importance du commerce extérieur pour l'économie canadienne et d'inciter les entreprises, particulièrement les petites et les moyennes, à étendre leurs horizons au chapitre des exportations. En soutenant le programme et en encourageant vos membres à y participer, vous pouvez aider ces derniers à mieux comprendre les avantages que le commerce extérieur peut procurer à leur propre entreprise ainsi qu'au Canada dans son ensemble.

À l'occasion du "Mois des exportations canadiennes", Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada parraine, comme par les années passées, "Carrefour Export 89". Comme vous le savez probablement, Carrefour Export est un programme unique de promotion des exportations qui permet à des milliers d'exportateurs actuels et éventuels de rencontrer individuellement des délégués commerciaux canadiens chevronnés et d'obtenir des renseignements précis sur les débouchés pouvant intéresser leur entreprise. Cette année, les délégués commerciaux participant à Carrefour Export visiteront onze villes canadiennes du 30 octobre au 17 novembre. Pendant la même période, des équipes de délégués commerciaux visiteront 40 centres un peu partout au pays.

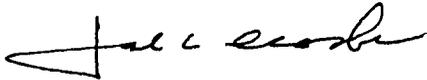
"Carrefour Export 89" permettra aux exportateurs de rencontrer individuellement des représentants de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Des ateliers et d'autres activités spéciales seront également organisés au cours de la journée.

Je vous fais parvenir ci-joint, pour information, les documents suivants :

- . documents d'information sur le "Mois des exportations canadiennes", les prix d'excellence à l'exportation canadienne et "Carrefour Export 89" ;
- . le calendrier des activités de "Carrefour Export 89", qui indique la date et le lieu des activités prévues pour tout le Canada ;
- . un exemplaire récent de CANADEXPORT, le bulletin commercial publié deux fois par mois par le Ministère;
- . les autres documents connexes.

Pour obtenir d'autres renseignements concernant les activités qui se dérouleront dans le cadre du "Mois des exportations canadiennes", il suffit de communiquer avec le Centre du commerce international le plus près. La présente trousse d'information contient la liste des onze centres au Canada. Quant à "Carrefour Export 89", il est possible d'obtenir plus d'information auprès du Secrétariat de "Carrefour Export 89" au 1-800-267-6005.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.



John C. Crosbie

p.j.



OCTOBER IS CANADA EXPORT TRADE MONTH

Why do we have such a high standard of living? How can we afford national health insurance, unemployment insurance and old age pensions?

In one word -- exports.

When you cash your cheque this month, consider these facts:

- Three million Canadian jobs depend on trade.
- Exports generate over \$5,000 for every man, woman and child in this country every year.
- And, we Canadians export approximately one-third of everything we produce.

Let's face it. Trade is our bread and butter.

That's why External Affairs and International Trade Canada has sponsored Canada Export Trade Month every October since 1983. Through seminars, workshops, and other activities, from October 2 to November 17, Trade Month promotes the benefits of export trade to individual companies, their communities and all Canadians. It also gives the Department opportunities to explain the trade programs and services it offers to the Canadian exporters.

Trade Month - it's all about recognizing how important trade is to our well being and the people who help make it happen.



LE MOIS D'OCTOBRE EST LE MOIS DES EXPORTATIONS CANADIENNES

Pourquoi notre niveau de vie est-il si élevé? Comment pouvons-nous nous permettre un régime national d'assurance-maladie, d'assurance-chômage et de pensions de vieillesse?

Réponse : à cause des exportations.

Lorsque vous toucherez votre chèque ce mois-ci, songez que :

- trois millions d'emplois sont tributaires du commerce
- les exportations génèrent chaque année au pays plus de 5 000 \$ par habitant
- le Canada exporte environ le tiers de tout ce qu'il produit.

Il faut bien l'admettre, le commerce est notre gagne-pain à tous.

Voilà pourquoi chaque mois d'octobre depuis 1983 Affaires extérieures et du Commerce extérieur Canada parraine le <<Mois des exportations canadiennes>>. Grâce à des séminaires, à des ateliers et à d'autres activités organisés entre le 2 octobre et le 17 novembre, le Mois des exportations met en valeur les avantages que les entreprises, les diverses collectivités et la population canadienne tout entière peuvent retirer du commerce à l'exportation. Il fournit également au Ministère l'occasion d'expliquer les différents programmes et services qu'il offre aux exportateurs canadiens.

En fait, le Mois des exportations souligne à quel point le commerce contribue à notre bien-être et veut rendre hommage à tous les exportateurs.

CANADA

POPULATION	26,095,200
Major Centres: Toronto	3,427,168
Montréal	2,921,357
Vancouver	1,380,729
Gross Domestic Product '88:	\$600.033 Billion
Total Exports '88:	\$134.075 B (22.3% of GDP)
Major Exports:	
Autos:	\$32.682 B (24.4% of total Exports)
Mineral Fuels:	\$12.292 B (9.2%)
Nuclear Equipment:	\$10.397 B (7.8%)
Paper and Paperboard:	\$8.867 B (6.6%)
Wood & Wood Products:	\$7.145 B (5.3%)
Pulp:	\$6.526 B (4.9%)
Cereals:	4.873 B (3.6%)
Aluminum:	3.933 B (2.9%)
Ore:	\$3.024 B (2.6%)
Precious stones & metals, & coins:	\$2.694 B (2%)
Fish and Shellfish:	\$2.377 B (1.8%)
Plastics:	\$2.254 B (1.7%)
Iron and Steel:	\$2.043 B (1.5%)
Exports to the USA:	
Total:	\$97.842 B (73% of total exports)
Michigan:	\$25.053 B (18.7%)
New York:	\$15.040 B (11.2%)
Illinois:	\$5.167 B (3.9%)
Ohio:	\$4.315 B (3.2%)
Washington state:	\$4.211 B (3.1%)
California:	\$3.497 B (2.6%)
Massachusetts:	\$3.41 B (2.5%)
Pennsylvania:	\$3.299 B (2.4%)
Minnesota:	\$2.937 B (2.2%)
Wisconsin:	\$2.81 B (2.1%)
New Jersey:	\$2.345 B (1.7%)
Other Export Markets:	
Japan:	\$8.68 B (6.5% of total exports)
United Kingdom:	\$3.448 B (2.6%)
China:	\$2.593 B (1.9%)
West Germany:	\$1.711 B (1.3%)
Netherlands:	\$1.391 B (1%)
South Korea:	\$1.2 B (0.9%)
France:	\$1.174 B (0.9%)
Belgium:	\$1.145 B (0.85%)
USSR:	\$1.142 B (0.85%)
Italy:	\$995 Million (0.74%)
Hong Kong:	\$986 M (0.73%)
Taiwan:	\$967 M (0.72%)
# of Firms on WIN Exports:	23,841
# of PEMD Applications Annually:	3,236

CANADA

POPULATION	26 095 200	
Principaux Centres : Toronto	3 427 168	
Montréal	2 921 357	
Vancouver	1 380 729	
Produit provincial brut (1988) :	600 033 000 000 \$	
Total des exportations (1988) :	134 075 000 000 \$	(22,3 % du PIB)
Principales exportations :		
Automobiles :	32 682 000 000 \$	(24,4 % du total des exp.)
Combustibles minéraux :	12 292 000 000 \$	(9,2 %)
Matériel nucléaire :	10 397 000 000 \$	(7,8 %)
Papiers et cartons :	8 867 000 000 \$	(6,6 %)
Bois et produits dérivés du bois :	7 145 000 000 \$	(5,3 %)
Pâte :	6 526 000 000 \$	(4,9 %)
Céréales :	4 873 000 000 \$	(3,6 %)
Aluminium :	3 933 000 000 \$	(2,9 %)
Minerais :	3 024 000 000 \$	(2,6 %)
Pierres et métaux précieux et pièces de monnaie :	2 694 000 000 \$	(2 %)
Poisson et fruits de mer :	2 377 000 000 \$	(1,8 %)
Plastiques :	2 254 000 000 \$	(1,7 %)
Fer et acier :	2 043 000 000 \$	(1,5 %)
Exportations vers les États-Unis :		
Total :	97 842 000 000 \$	(73 % du total des exp.)
Michigan :	25 053 000 000 \$	(18,7 %)
New York :	15 040 000 000 \$	(11,2 %)
Illinois :	5 167 000 000 \$	(3,9 %)
Ohio :	4 315 000 000 \$	(3,2 %)
État de Washington :	4 211 000 000 \$	(3,1 %)
Californie :	3 497 000 000 \$	(2,6 %)
Massachusetts :	3 410 000 000 \$	(2,5 %)
Pennsylvanie :	3 299 000 000 \$	(2,4 %)
Minnesota :	2 937 000 000 \$	(2,2 %)
Wisconsin :	2 810 000 000 \$	(2,1 %)
New Jersey :	2 345 000 000 \$	(1,7 %)
Autres marchés d'exportation : Japon :	8 680 000 000 \$	(6,5 % du total des exp.)
Royaume-Uni :	3 448 000 000 \$	(2,6 %)
Chine :	2 593 000 000 \$	(1,9 %)
Allemagne de l'Ouest :	1 711 000 000 \$	(1,3 %)
Pays-Bas :	1 391 000 000 \$	(1 %)
Corée du Sud :	1 200 000 000 \$	(0,9 %)
France :	1 174 000 000 \$	(0,9 %)
Belgique :	1 145 000 000 \$	(0,85 %)
URSS :	1 142 000 000 \$	(0,85 %)
Italie :	995 000 000 \$	(0,74 %)
Hong Kong :	986 000 000 \$	(0,73 %)
Taiwan :	967 000 000 \$	(0,72 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	23 841	
Nombre de demandes présentées pour le PDME :	3 236	

BRITISH COLUMBIA

POPULATION 3,029,000

Major Centres: Vancouver 1,380,729
Victoria 255,547
Kelowna 89,730

Gross Provincial Product '88: \$67.027 Billion
Total Exports '88: \$17.419 B (21.5% of GPP)

Major Exports:
Wood & Wood Products: \$4.951 B (28.4% of total exports)
Pulp and Paper: \$4.9 B (28%)
Mineral Fuels: \$2.096 B (12%)
Mineral Ores: \$1.035 B (5.9%)

Exports to the USA: Total: \$7.434 B (42.7% of total exports)
Washington State: \$1.488 B (8.5%)
California: \$1.233 B (7.1%)
Oregon: \$584 Million (3.4%)

Other Export Markets: Japan: \$4.726 B (27.1% of total exports)
United Kingdom: \$803 M (4.6%)
West Germany: 498 M (2.9%)

% of total Canadian Exports: (13%)

of Firms on WIN Exports: 2300 (9.6% of Canadian total)
of PEMD Applications Annually: 550 (17% of Canadian total)

Export Award Winners:

MacMillan Bloedel Ltd.: 1988 Richmond
Knelson International Sales Inc.: 1987 Langley
Cansulex Ltd.: 1986 Vancouver
MacDonald Dettwiler & Assoc. Ltd.: 1986 Richmond

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Vancouver - 6 officers, 4 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Vancouver: Zen Burianyk

Part-time from other ISTC programs - 5 PYs

CIDA - business advisor located in the ITC office

EDC - B.C. and Yukon Regional office located in Vancouver

CCC - Regional office located in Calgary

Centre for International Business Studies - University of British Columbia
(est. 1974)

COLOMBIE-BRITANNIQUE

POPULATION	3 029 000	
Principaux Centres : Vancouver	1 380 729	
Victoria	255 547	
Kelowna	89 730	
Produit provincial brut (1988) :	67 027 000 000 \$	
Total des exportations (1988) :	17 419 000 000 \$	(21,5 % du PPB)
Principales exportations :		
Bois et produits dérivés du bois :	4 951 000 000 \$	(28,4 % du total des exportations).
Pâtes et papiers :	4 900 000 000 \$	(28 %)
Combustibles minéraux :	2 096 000 000 \$	(12 %)
Minerais :	1 035 000 000 \$	(5,9 %)
Exportations vers les États-Unis :		
Total :	7 434 000 000 \$	(42,7 % du total des exportations).
État de Washington :	1 488 000 000 \$	(8,5 %)
Californie :	1 233 000 000 \$	(7,1 %)
Oregon :	584 000 000 \$	(3,4 %)
Autres marchés d'exportation : Japon :	4 726 000 000 \$	(27,1 % du total des exportations).
Royaume-Uni :	803 000 000 \$	(4,6 %)
Allemagne de l'Ouest :	498 000 000 \$	(2,9 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(13 %)	
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	2 298	(10,1 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	460	(15,5 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :		
MacMillan Bloedel Ltd. :	1988	Richmond
Knelson International Sales Inc. :	1987	Langley
Cansulex Ltd. :	1986	Vancouver
MacDonald Dettwiler & Assoc. Ltd. :	1986	Richmond

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Vancouver - 6 agents, 4 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Vancouver : Zen Burianyk
- Autres programmes de ISTC - 5 années-personnes
- ACDI - conseiller commercial au bureau de CEC
- SEE - Bureau régional pour la C.-B. et le Yukon situé à Vancouver
- CCC - Bureau régional situé à Calgary
- Centre d'études en administration internationale - Université de la Colombie-Britannique (créé en 1974)

ALBERTA

POPULATION	2,415,300
Major Centres: Edmonton	785,465
Calgary	671,326
Lethbridge	58,841
Gross Provincial Product '88:	\$63.284 Billion
Total Exports '88:	\$13.01 B (20.6% of GPP)
Major Exports: Mineral Fuels:	6.874 B (52.8% of total exports)
Cereals:	1.251 B (9.6%)
Organic Chemicals-salt, lime, sulphur:	892 Million (6.8%)
Exports to the USA: Total:	\$9.045 B (69.5% of total exports)
Washington State:	\$1.743 B (13.4%)
Minnesota:	\$1.27 B (9.8%)
Illinois:	\$974 M (7.5%)
Other Export Markets: Japan:	\$945 M (7.3%)
China:	\$642 M (4.9%)
USSR:	\$266 M (2.1%)
Morocco:	\$255 M (2%)
% of total Canadian Exports:	(9.7%)
# of Firms on WIN Exports:	900 (3.8% of Canadian total)
# of PEMD Applications Annually:	500 (15.5% of Canadian total)
Export Award Winners:	
Baymag:	1988 Calgary
INTERA Technologies:	1988 Calgary
NovAtel Communications:	1988 Calgary
Westronic, Inc.:	1987 Calgary
Canadian Foremost Ltd.:	1986 Calgary
Peter Bawden Drilling Ltd.:	1986 Edmonton

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Edmonton - 5 officers, 3 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Edmonton: Jack Kepper

Part-time from other ISTC Programs - 1.2 PYs

EDC - Prairie & Northern Region office located in Calgary

CCC - Regional office located in Calgary.

Centre for International Business Studies - University of Alberta (est. 1989).

ALBERTA

POPULATION 2 415 300

Principaux Centres : Edmonton 785 465
Calgary 671 326
Lethbridge 58 841

Produit provincial brut (1988) : 63 284 000 000 \$
Total des exportations (1988) : 13 010 000 000 \$ (20,6 % du PPB)

Principales exportations :
Combustibles minéraux : 6 874 000 000 \$ (52,8 % du total
des exportations).

Céréales : 1 251 000 000 \$ (9,6 %)
Substances chimiques organiques -
sel, chaux, soufre : 892 000 000 \$ (6,8 %)

Exportations vers les États-Unis :
Total : 9 045 000 000 \$ (69,5 % du total
des exportations).

État de Washington : 1 743 000 000 \$ (13,4 %)
Minnesota : 1 270 000 000 \$ (9,8 %)
Illinois : 974 000 000 \$ (7,5 %)

Autres marchés d'exportation : Japon : 945 000 000 \$ (7,3 % du total
des exportations).

Chine : 642 000 000 \$ (4,9 %)
URSS : 266 000 000 \$ (2,1 %)
Maroc : 255 000 000 \$ (2 %)

Pourcentage du total des exportations
canadiennes : (9,7 %)

Nombre d'entreprises inscrites à
WIN Exports : 2 202 (9,7 % du total canadien)

Nombre de demandes approuvées pour le
PDME : 435 (14,2 % du total canadien)

Lauréats de prix d'excellence à
l'exportation :

Baymag : 1988 Calgary
INTERA Technologies : 1988 Calgary
NovAtel Communications : 1988 Calgary
Westronic, Inc. : 1987 Calgary
Canadian Foremost Ltd. : 1986 Calgary
Peter Bawden Drilling Ltd. : 1986 Edmonton

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Edmonton - 5 agents, 3 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Edmonton : Bill Roberts
- Centre du commerce international, Calgary - 1 agent
- Autres programmes de ISTC - 1,2 années-personnes
- Premier délégué commercial, CEC Calgary : Gérald Milot
- SEE - Bureau régional pour les Prairies et le Nord situé à Calgary
- CCC - Bureau régional situé à Calgary
- Centre d'études en administration internationale - Université de l'Alberta (créé en 1989)

SASKATCHEWAN

	POPULATION	1,007,004
Major Centres:	Saskatoon	200,665
	Regina	186,521
	Prince Albert	40,841
Gross Provincial Product '88:		\$18.31 Billion
Total Exports '88:		\$5.767 B (31.5% of GPP)
Major Exports:	Cereals:	\$2.877 B (49.9% of total exports)
	Fertilizer:	\$1.169 B (20.2%)
	Mineral Fuels:	\$729 Million (12.6%)
	Paper Products:	\$337 M (5.8%)
Exports to the USA:	Total:	\$1.955 B (33.9% of total exports)
	Illinois:	\$539 M (9.3%)
	Minnesota:	\$425 M (7.4%)
	North Dakota:	\$170 M (3%)
Other Export Markets:	China:	\$1.129 B (19.6% of total exports)
	USSR:	\$625 M (10.8%)
	Japan:	\$595 M (10.3%)
	% of total Canadian Exports:	(4.3%)
	# of Firms on WIN Exports:	500 (2.1% of Canadian total)
	# of PEMD Applications Annually:	133 (4.1% of canadian total)
Export Award Winners:		
	Saskatoon Chemicals Ltd.:	1987 Saskatoon
	Develcon Electronics Ltd.:	1985 Saskatoon
	Canpotex Ltd:	1984 Saskatoon
	Rock-O-Matic Industries:	1983 Vonda

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Saskatoon - 5 officers, 2 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Saskatoon: Al McEwen

Part-time from other ISTC Programs - 2 PYs

CCC - Regional office located in Calgary

EDC - Manitoba/Saskatchewan District office located in Winnipeg ITC

Centre for International Business Studies - University of Saskatchewan (est. 1989)

SASKATCHEWAN

POPULATION 1 007 004

Principaux Centres : Saskatoon 200 665
Regina 186 521
Prince albert 40 841

Produit provincial brut (1988) : 18 310 000 000 \$
Total des exportations (1988) : 5 767 000 000 \$ (31,5 % du PPB)

Principales exportations :
Céréales : 2 877 000 000 \$ (49,9 % du total des exportations).
Engrais : 1 169 000 000 \$ (20,2 %)
Combustibles minéraux : 729 000 000 \$ (12,6 %)
Produits dérivés du bois : 337 000 000 \$ (5,8 %)

Exportations vers les États-Unis :
Total : 1 955 000 000 \$ (33,9 % du total des exportations).
Illinois : 539 000 000 \$ (9,3 %)
Minnesota : 425 000 000 \$ (7,4 %)
Dakota du Nord : 170 000 000 \$ (3 %)

Autres marchés d'exportation : Chine : 1 129 000 000 \$ (19,6 % du total des exportations).
URSS : 625 000 000 \$ (10,8 %)
Japon : 595 000 000 \$ (10,3 %)

Pourcentage du total des exportations canadiennes : (4,3 %)

Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports : 464 (2 % du total canadien)

Nombre de demandes approuvées pour le PDME : 132 (4,3 % du total canadien)

Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :
Saskatoon Chemicals Ltd. : 1987 Saskatoon
Develcon Electronics Ltd. : 1985 Saskatoon
Canpotex Ltd. : 1984 Saskatoon
Rock-O-Matic Industries : 1983 Vonda

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Saskatoon - 5 agents, 2 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Saskatoon : Al McEwen
- Autres programmes de ISTC - 2 années-personnes
- SEE - Bureau du district du Manitoba et de la Saskatchewan situé à CB Winnipeg
- CCC - Bureau régional situé à Calgary
- Centre d'études en administration internationale - Université de la Saskatchewan (créé en 1989)

MANITOBA

POPULATION 1,082,500

Major Centres:	Winnipeg	625,304
	Brandon	38,708
	Thompson	14,729

Gross Provincial Product '88:	\$21.645 Billion
Total Exports '88:	\$2.916 B (13.5% of GPP)

Major Exports:	Grains:	\$666 Million (23% of total exports)
	Nuclear equipment:	\$359 M (12.3%)
	Oil Seeds:	\$238 M (8.2%)
	Autos:	\$196 M (6.7%)

Exports to the USA:	Total:	\$1.741 B (59.7% of total exports)
	Illinois:	\$284 M (9.7%)
	Minnesota:	\$234 M (8%)
	North Dakota:	\$189 M (6.5%)

Other Export Markets:	China:	\$248 M (8.5% of total exports)
	Japan:	\$200 M (6.9%)
	USSR:	\$127 M (4.4%)

% of total Canadian Exports: (2.2%)

# of Firms on WIN Exports:	1088 (4.6% of canadian total)
# of PEMD Applications Annually:	99 (3.1% of Canadian total)

Export Award Winners:		
	XCAN Grain Ltd.:	1985 Winnipeg
	Bristol Aerospace ltd.:	1984 Winnipeg
	Versatile Farm Equipment Company:	1983 Winnipeg

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Winnipeg - 4 officers, 5 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Winnipeg: Tony van Rosmalen

Part-time from other ISTC Programs - 2 PYs

EDC - Manitoba/Saskatchewan District Office located in Winnipeg ITC

CCC - Regional office located in Calgary

CIDA - a business advisor has been contracted for this (1989) summer, located in Winnipeg ITC.

Centre for International Business Studies - University of Manitoba, Faculty of Administration Studies (est. 1983).

MANITOBA

POPULATION	1 082 500
Principaux Centres : Winnipeg	625 304
Brandon	38 708
Thompson	14 729
Produit provincial brut (1988) :	21 645 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	2 916 000 000 \$ (13,5 % du PPB)
Principales exportations :	
Céréales :	666 000 000 \$ (23 % du total des exportations).
Matériel nucléaire :	359 000 000 \$ (12,3 %)
Graines oléagineuses :	238 000 000 \$ (8,2 %)
Automobiles :	196 000 000 \$ (6,7 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	1 741 000 000 \$ (59,7 % du total des exportations).
Illinois :	284 000 000 \$ (9,7 %)
Minnesota :	234 000 000 \$ (8 %)
Dakota du Nord :	189 000 000 \$ (6,5 %)
Autres marchés d'exportation : Chine :	248 000 000 \$ (8,5 % du total des exportations).
Japon :	200 000 000 \$ (6,9 %)
URSS :	127 000 000 \$ (4,4 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(2,2 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	1 109 (4,9 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	99 (3,2 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
XCAN Grain Ltd. :	1985 Winnipeg
Bristol Aerospace Ltd. :	1984 Winnipeg
Versatile Farm Equipment Company :	1983 Winnipeg

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Winnipeg - 4 agents, 5 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Winnipeg : Al Lyons
- Autres programmes de ISTC - 2 années-personnes
- SEE - Bureau du district du Manitoba et de la Saskatchewan situé à CEC Winnipeg
- CCC - Bureau régional situé à Calgary
- ACDI - un conseiller commercial a été engagé à contrat pour cet été (1989) et son bureau est situé à CEC Winnipeg
- Centre d'études en administration internationale - Université du Manitoba, Faculté d'administration (créé en 1983)

ONTARIO

POPULATION 9,515,400

Major Centres: Toronto 3,427,168
Ottawa 619,049
Hamilton 557,029

Gross Provincial Product '88: \$248.146 Billion
Total Exports '88: \$65.297 B (26.3% of GPP)

Major Exports: Autos: \$29.552 B (45.3% of total exports)
Nuclear Equipment: \$7.6 B (11.6%)
Electronic Equipment: \$2.728 B (4.2%)
Precious stones & metals, & coins: \$2.511 B (3.8%)

Exports to the USA: Total: \$56.388 B (86.4% of total exports)
Michigan: \$22.053 B (33.8%)
New York: \$10.229 B (15.7%)
Ohio: \$3.141 B (4.8%)

Other Export Markets: U.K.: \$1.248 B (1.9% of total exports)
Japan: \$1.219 B (1.9%)
Hong Kong: \$691 Million (1.1%)

% of total Canadian Exports: (48.7%)

of Firms on WIN Exports: 10,836 (45.5% of Canadian total)
of PEMD Applications Annually: 1,040 (32.1%)

Export Award Winners:

Ault Foods Ltd.: 1988 Etobicoke
Champion Road Machinery: 1988 Goderich
Geac Computer Corporation Ltd.: 1988 Markham
Imax Systems Corporation: 1988 Toronto
Noranda Sales Corporate Ltd.: 1988 Toronto
Rountree Farms Ltd.: 1988 Brampton

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Toronto - 12 officers, 7 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Toronto: Doug Paterson

Part-time from other ISTC Programs - 26.3 PYs

EDC - Ontario Regional office, Toronto 10 officers; London District office;
and Ottawa District office

CCC - regional office located in London, head office located in Ottawa

Canadian International Business Studies - University of Western Ontario,
London, Ontario (est. 1974).

ONTARIO

POPULATION	9 515 400
Principaux Centres : Montréal	3 427 168
Ottawa	619 149
Hamilton	557 029
Produit provincial brut (1988) :	248 146 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	65 297 000 000 \$ (26,3 % du PPB)
Principales exportations :	
Automobiles :	29 552 000 000 \$ (45,3 % du total des exportations).
Matériel nucléaire :	7 600 000 000 \$ (11,6 %)
Matériel électronique :	2 728 000 000 \$ (4,2 %)
Pierres et métaux précieux et pièces de monnaie :	2 511 000 000 \$ (3,8 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	56 388 000 000 \$ (86,4 % du total des exportations).
Michigan :	22 053 000 000 \$ (33,8 %)
New York :	10 229 000 000 \$ (15,7 %)
Ohio :	3 141 000 000 \$ (4,8 %)
Autres marchés d'exportation :	
Royaume-Uni :	1 248 000 000 \$ (1,9 % du total des exportations).
Japon :	1 219 000 000 \$ (1,9 %)
Hong Kong :	691 000 000 \$ (1,1 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(48,7 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	10 134 (44,7 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	1 039 (33,9 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Ault Foods Ltd. :	1988 Etobicoke
Champion Road Machinery :	1988 Goderich
Geac Computer Corporation Ltd. :	1988 Markham
Imax Systems Corporation :	1988 Toronto
Noranda Sales Corporate Ltd. :	1988 Toronto
Rountree Farms Ltd. :	1988 Brampton

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Toronto - 12 agents, 7 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Toronto : Doug Paterson
- Autres programmes de ISTC - 26,3 années-personnes
- SEE - Bureau régional pour l'Ontario (10 agents à Toronto), bureau du district de London et bureau du district d'Ottawa
- CCC - Bureau régional situé à London et bureau chef situé à Ottawa
- Centre d'études en administration internationale - Université Western Ontario, London, en Ontario (créé en 1989)
- Centre de droit et de politique commerciale - École Norman Paterson des affaires internationales, Université Carleton et Faculté de droit, Université d'Ottawa (créé en 1989)

QUÉBEC

POPULATION	6,668,400
Major Centres: Montréal	2,921,357
Québec City	603,267
Hull	200,214
Gross Provincial Product '88:	\$144.155 Billion
Total Exports '88:	\$22.131 B (15.4% of GPP)
Major Exports:	
Pulp and Paper:	\$4.237 B (19.1% of total exports)
Aluminium:	\$2.801 B (12.7%)
Autos:	\$2.553 B (11.5%)
Nuclear Equipment:	\$1.776 B (8%)
Exports to the USA:	
Total:	\$16.523 B (74.7% of total exports)
New York:	\$3.114 B (14.1%)
Michigan:	\$2.108 B (9.5%)
Pennsylvania:	\$1.116 B (5%)
Other Export Markets:	
U.K.:	\$748 Million (3.4% of total exports)
Holland:	\$616 M (2.8%)
West Germany:	\$457 M (2.1%)
France:	\$456 M (2.1%)
% of total Canadian Exports:	(16.5%)
# of Firms on WIN Exports:	5,365 (22.5% of Canadian total)
# of PEMD Applications Annually:	634 (19.6% of Canadian total)
Export Award Winners:	
Positron Industries Inc.:	1988 Montréal
Universal Paper Export Co. Ltd.:	1988 Montréal
Excelter Inc.:	1987 Bedford
Lab-Volt Limitée:	1987 Montréal

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Montréal - 14 officers, 9 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Montréal: Bruno Goulet

Part-time from other ISTC Programs - 7 PYs

EDC - Québec Region Office, Montréal, 10 officers

CIDA - 2 officers located in the Montréal ITC

CCC - Head office located in Ottawa

Centre for International Business Studies - École des Hautes Études Commerciales, Montréal (est. 1974).

QUÉBEC

POPULATION	6 668 400
Principaux Centres : Montréal	2 921 357
Québec	603 267
Hull	200 214
Produit provincial brut (1988) :	144 155 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	22 131 000 000 \$ (15,4 % du PPB)
Principales exportations :	
Pâtes et papiers :	4 237 000 000 \$ (19,1 % du total des exportations).
Aluminium :	2 801 000 000 \$ (12,7 %)
Automobiles :	2 553 000 000 \$ (11,5 %)
Matériel nucléaire :	1 776 000 000 \$ (8 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	16 523 000 000 \$ (74,7 % du total des exportations).
New York :	3 114 000 000 \$ (14,1 %)
Michigan :	2 108 000 000 \$ (9,5 %)
Pennsylvanie :	1 116 000 000 \$ (5 %)
Autres marchés d'exportation :	
Royaume-Uni :	748 000 000 \$ (3,4 % du total des exportations).
Hollande :	616 000 000 \$ (2,8 %)
Allemagne de l'Ouest :	457 000 000 \$ (2,1 %)
France :	456 000 000 \$ (2,1 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(16.5 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	4 735 (20,9 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	634 (20,7 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Positron Inc. :	1988 Montréal
Universal Paper Export Co. Ltd. :	1988 Montréal
Excelter Inc. :	1987 Bedford
Lab-Volt Limitée :	1987 Montréal

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Montréal - 14 agents, 9 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Montréal : Claude Lavoie
- Autres programmes de ISTC - 7 années-personnes
- ACDI - 2 agents au bureau de CEC à Montréal
- SEE - Bureau régional pour le Québec situé à Montréal - 10 agents
- CCC - Bureau chef situé à Ottawa
- Centre d'études en administration internationale - École des hautes études commerciales, Montréal (créé en 1974)

NOVA SCOTIA

POPULATION 884,700

Major Centres:	Halifax	295,990
	Sydney	119,470
	Truro	41,516

Gross Provincial Product '88:	\$14.257 Billion
Total Exports '88:	\$2.162 B (15.2% of GPP)

Major Exports:	Fish & Shellfish:	\$735 Million (34% of total exports)
	Pulp & Paper:	\$540 M (25%)
	Tires & Rubber Articles:	\$293 M (13.6%)

Exports to the USA:	Total:	\$1.425 B (65.9% of total exports)
	Massachusetts:	\$337 M (15.6%)
	South Carolina:	\$286 M (13.2%)
	Pennsylvania:	\$142 M (6.6%)

Other Export Markets:	Japan:	\$151 M (7%)
	U.K.:	\$79 M (3.7%)
	West Germany:	\$49 M (2.3%)

% of total Canadian Exports: (1.6%)

# of Firms Registered on WIN Exports:	856 (3.8% of Canadian total)
# of Approved PEMD Applications:	115 (3.8% of Canadian total)

Export Award Winners:	
Clearwater Fine Foods:	1988 Bedford
Polymer International (NS) Inc.:	1985 Truro

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Halifax - 4.5 officers, 1 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Halifax: Doug Rosenthal

Part-time from other ISTC Programs - 2.5 PYs

EDC - Atlantic Region Office located in Halifax, 2 officers

CIDA - Atlantic Region officer will be located in Moncton ITC this fall

CCC - Head office located in Ottawa

Centre for International Business Studies - Dalhousie University, Halifax (est. 1974).

NOUVELLE-ÉCOSSE

POPULATION	884 700
Principaux Centres : Halifax	295 990
Sydney	119 470
Truro	41 516
Produit provincial brut (1988) :	14 257 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	2 162 000 000 \$ (15,2 % du PPB)
Principales exportations :	
Poisson et fruits de mer :	735 000 000 \$ (34 % du total des exportations).
Pâtes et papiers :	540 000 000 \$ (25 %)
Pneus et articles de caoutchouc :	293 000 000 \$ (13,6 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	1 425 000 000 \$ (65,9 % du total des exportations).
Massachusetts :	337 000 000 \$ (15,6 %)
Caroline du Sud :	286 000 000 \$ (13,2 %)
Pennsylvanie :	142 000 000 \$ (6,6 %)
Autres marchés d'exportation : Japon :	151 000 000 \$ (7 % du total des exportations).
Royaume-Uni :	79 000 000 \$ (3,7 %)
Allemagne de l'Ouest :	49 000 000 \$ (2,3 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(1,6 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	856 (3,8 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	115 (3,8 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Clearwater Fine Foods :	1988 Bedford
Polymer International (NS) Inc. :	1985 Truro

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Halifax - 4,5 agents, 1 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Halifax : Doug Rosenthal
- Autres programmes de ISTC - 2,5 années-personnes
- ACDI - L'agent pour la région de l'Atlantique aura son bureau à CEC Moncton cet automne
- SEE - Bureau régional pour l'Atlantique situé à Halifax, 2 agents
- CCC - Bureau chef situé à Ottawa
- Centre d'études en administration internationale - Université Dalhousie, Halifax (créé en 1974)

NEW BRUNSWICK

POPULATION	715,800
Major Centres:	
St. John	121,265
Moncton	102,084
Fredericton	65,768
Gross Provincial Product '88:	\$11.405 Billion
Total Exports '88:	\$3.098 B (27.2% of GPP)
Major Exports:	
Pulp and Paper:	\$1.366 B (44% of total exports)
Mineral Fuels:	733 Million (23.7%)
Fish and Shellfish:	\$177 M (5.7%)
Exports to the USA:	
Total:	\$2.04 B (65.8% of total exports)
Maine:	\$757 M (24.4%)
Massachusetts:	\$511 M (16.5%)
New York:	\$167 M (5.4%)
Other Export Markets:	
Japan:	\$257 M (8.3%)
U.K.:	\$180 M (5.8%)
West Germany:	\$107 M (3.5%)
Belgium:	\$96 M (3.1%)
% of total Canadian Exports:	(2.3%)
# of Firms on WIN Exports:	550 (2.3% of Canadian total)
# of PEMD Applications Annually:	66 (2% of Canadian total)
Export Award Winners:	
Sabian Ltd.:	1988 Meductic
Process Technology Ltd.:	1985 Oromocto
Cavendish Farms:	1984 Moncton
McCain Foods Ltd.:	1983 Florenceville
Products Belle Baie Ltée.:	1983 Caraquet

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, Moncton - 4 officers, 1.5 support staff

Senior Trade Commissioner, ITC Moncton: Guy-André Gélinas

Part-time from other ISTC Programs - 2 PYS

CIDA - Atlantic region officer is located in Moncton ITC.

EDC - Atlantic Region office is located in Halifax

CCC - Head office located in Ottawa

NOUVEAU-BRUNSWICK

POPULATION	715 800
Principaux Centres : Saint-Jean	121 265
Moncton	102 084
Fredericton	65 768
Produit provincial brut (1988) :	11 405 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	3 098 000 000 \$ (27,2 % du PPB)
Principales exportations :	
Pâtes et papiers :	1 366 000 000 \$ (44 % du total des exportations).
Combustibles minéraux :	733 000 000 \$ (23,7 %)
Poisson et fruits de mer :	177 000 000 \$ (5,7 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	2 040 000 000 \$ (65,8 % du total des exportations).
Maine :	757 000 000 \$ (24,4 %)
Massachusetts :	511 000 000 \$ (16,5 %)
New York :	167 000 000 \$ (5,4 %)
Autres marchés d'exportation : Japon :	257 000 000 \$ (8,3 % du total des exportations).
Royaume-Uni :	180 000 000 \$ (5,8 %)
Allemagne de l'Ouest :	107 000 000 \$ (3,5 %)
Belgique :	96 000 000 \$ (3,1 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(2,3 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	422 (1,9 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	66 (2,2 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Sabian Ltd. :	1988 Meductic
Process Technology Ltd. :	1985 Oromocto
Cavendish Farms. :	1984 Moncton
McCain Foods Ltd. :	1983 Florenceville
Produits Belle Baie Ltée :	1983 Caraquet

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Montréal - 4 agents, 1,5 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Moncton : Guy-André Gélinas
- Autres programmes de ISTC - 2 années-personnes
- ACIDI - L'agent pour la région de l'Atlantique aura son bureau à CEC Moncton cet automne
- SEE - Bureau régional pour l'Atlantique situé à Halifax
- CCC - Bureau chef situé à Ottawa

NEWFOUNDLAND

	POPULATION	568,700
Major Centres:	St. John's	161,901
	Cornerbrook	33,730
	Grand Falls	25,612
Gross Provincial Product '88:		\$7.655 Billion
Total Exports '88:		\$1.889 B (24.7% of GPP)
Major Exports:	Fish & Shellfish:	\$571 M (30.2% of total exports)
	Mineral Fuels:	\$432 M (22.9%)
	Paper & Paperboard:	\$401 M (21.2%)
	Ore:	\$358 M (19%)
Exports to the USA:	Total:	\$1.195 B (63.3% of total exports)
	Massachusetts:	\$668 M (35.4%)
	Maryland:	\$116 M (6.1%)
	Pennsylvania:	\$68 M (3.6%)
Other Export Markets:	U.K.	\$188 M (10% of total exports)
	Japan:	\$99 M (4.7%)
	West Germany:	\$51 M (2.7%)
	Venezuela:	\$47 M (2.5%)
	% of total Canadian Exports:	(1.4%)
	# of Firms on WIN Exports:	352 (1.5% of Canadian total)
	# of PEMD Applications Annually:	45 (1.4% of Canadian total)
Export Award Winners:		
	Canadian Helicopters:	1988 St. John's
	Fishery Products International Ltd:	1987 St. John's

Local Federal Government Trade Promotion Resources

International Trade Centre, St. John's - 4 officers, 2 support staff
Senior Trade Commissioner, ITC St. John's: Jim Harman
Part-time from other ISTC Programs - 1.8 PYS
CIDA - Atlantic Region officer located in Moncton ITC
EDC - Atlantic region office located in Halifax
CCC - Head office located in Ottawa

TERRE-NEUVE

POPULATION	568 700
Principaux Centres : Saint-Jean	161 901
Cornerbrook	33 730
Grand Falls	25 612
Produit provincial brut (1988) :	7 655 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	1 889 000 000 \$ (24,7 % du PPB)
Principales exportations :	
Poisson et fruits de mer :	571 000 000 \$ (30,2 % du total des exportations).
Combustibles minéraux :	432 000 000 \$ (22,9 %)
Papiers et cartons :	401 000 000 \$ (21,2 %)
Minerais :	358 000 000 \$ (19 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	1 195 000 000 \$ (63,3 % du total des exportations).
Massachusetts :	668 000 000 \$ (35,4 %)
Maryland :	116 000 000 \$ (6,1 %)
Pennsylvanie :	68 000 000 \$ (3,6 %)
Autres marchés d'exportation :	
Royaume-Uni :	188 000 000 \$ (10 % du total des exportations).
Japon :	99 000 000 \$ (4,7 %)
Allemagne de l'Ouest :	51 000 000 \$ (2,7 %)
Venezuela :	47 000 000 \$ (2,5 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(1,4 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	281 (1,2 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	44 (1,4 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Canadian Helicopters :	1988 Saint-Jean
Fishery Products International Ltd. :	1987 Saint-Jean

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Saint-Jean - 4 agents, 2 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Saint-Jean : Tom Greenwood
- Autres programmes de ISTC - 1,8 années-personnes
- ACDI - L'agent pour la région de l'Atlantique aura son bureau à CEC Moncton cet automne
- SEE - Bureau régional pour l'Atlantique situé à Halifax
- CCC - Bureau chef situé à Ottawa

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

POPULATION	129 700
Principaux Centres : Charlottetown	53 868
Summerside	15 614
Produit provincial brut (1988) :	1 741 000 000 \$
Total des exportations (1988) :	140 000 000 \$ (8 % du PPB)
Principales exportations :	
Poisson et fruits de mer :	43 000 000 \$ (30,7 % du total des exportations).
Fruits et légumes :	40 000 000 \$ (28,6 %)
Légumes transformés :	24 000 000 \$ (17,1 %)
Exportations vers les États-Unis :	
Total :	88 000 000 \$ (62,9 % du total des exportations).
Massachusetts :	31 000 000 \$ (22,1%)
New York :	15 000 000 \$ (10,7 %)
Maine :	10 000 000 \$ (7,1 %)
Autres marchés d'exportation :	
Venezuela :	8 600 000 \$ (6,1 %)
France :	6 500 000 \$ (4,6 %)
Trinidad et Tobago :	4 900 000 \$ (3,5 %)
Pourcentage du total des exportations canadiennes :	(0,1 %)
Nombre d'entreprises inscrites à WIN Exports :	134 (0,6 % du total canadien)
Nombre de demandes approuvées pour le PDME :	39 (1,3 % du total canadien)
Lauréats de prix d'excellence à l'exportation :	
Abegweit Seafoods Inc. :	1987 Charlottetown
Tannereye Ltd. :	1983 Charlottetown

Ressources locales du gouvernement fédéral en matière de promotion du commerce

- Centre du commerce international, Charlottetown - 1,4 agents, 0,2 employés de soutien
- Premier délégué commercial, CEC Charlottetown : Fraser Dickson
- Autres programmes de ISTC - 1,3 années-personnes
- ACIDI - L'agent pour la région de l'Atlantique aura son bureau à CEC Moncton cet automne
- SEE - Bureau régional pour l'Atlantique situé à Halifax

CanadaExport



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

VOL. 7, NO. 14

SEPTEMBER 15, 1989

Cross-Canada events highlight Export Trade Month

Preparations are well on their way for next month's **Canada Export Trade Month** that will showcase the wide range of Canada's export achievements.

First launched in 1983 and co-ordinated each year by External Affairs and International Trade Canada (EAITC), **Canada Export Trade Month** is run jointly by federal and provincial government departments, with the co-operation of private organizations and companies across Canada.

The program's goal is to make people aware of how important export trade is to Canada.

Export Trade Month helps show that trade promotes prosperity. Nearly one-third of what we produce goes to other countries. In 1988 alone, Canada exported goods and services worth \$157.3 billion.

To succeed in today's rapidly changing global economy, Canadians must be particularly competitive in the United States, the European Community and the Asia-Pacific region. These three markets are the pillars of Canada's new trade development strategy.

Specifically, **Export Trade Month** activities have been developed to explain the opportunities and benefits of international trade; to recognize, publicly, companies that have excelled in export trade—through the **Canada Export Awards**; and to introduce new exporters (and firms that are ready to export) to government programs and services.

Canada Export Trade Month 1989 will be launched October 2 at the Congress Centre in Ottawa. The **Canada Export Awards** are to be presented by Minister for International Trade John C. Crosbie—in conjunction with the Annual Meeting of the Canadian Exporters' Association—to a select group of Canadian companies in recognition of their achievements in export excellence. These are companies that, in the judgement of a panel of prominent members of the business community, have done an outstanding job selling Canadian goods and services abroad.

More than 250 companies are competing for these awards. About 15 winners will be selected and their names will be publicized nationally.

There have been 80 winners of the **Canada**

Export Award since the program started in 1983. Excellence in exporting is the program's single most important criterion.

The winning companies have come from all regions of Canada and comprise a cross-section of our diverse exporting community. Large companies have shared the winners' circle with small companies. All the winners have an impressive track record in reaching international markets with exceptional Canadian products—often in the face of stiff international competition.

There are many other events and activities taking place during **Canada Export Trade Month**. All told, provincial committees organize hundreds of events each year focusing on trade, including seminars, tours, "how-to" workshops, and other special events.

A special feature of **Canada Export Trade Month** is **Export Marketplace '89**. Organized by EAITC to provide specific information about exporting, this cross-Canada event offers you the chance to talk face-to-face with trade commissioners from Canada's foreign missions. **Export Marketplace '89** will take place in 51 centres across Canada.

Events being planned in addition to **Marketplace** and sponsored by International Trade Centres (ITC) in several cities and regions are:

- **Saskatchewan**—Federal Business Development Bank (FBDB) seminars held in conjunction with the Saskatchewan Trade and Investment Department; (FBDB Small Business Week Oct. 23-27); Canadian Exporters' Association (CEA)/Chamber of Commerce luncheon.
- **Winnipeg**—Trade Month kickoff (ITC, provincial officials and Chamber of Commerce).
- **Toronto**—Trade missions from the Gulf States, United Arab Emirates, Kuwait, San Francisco, Thai Board of Trade; Trade Shows Made Profitable seminar: Barrie, Orillia, Scarborough (Oct. 12, 19); Canadian High Tech Week (Oct. 17-19); Seminar on Japan, ITC/London Chamber of Commerce (Oct. 11, 18).

Other **Trade Month** events planned for October include the unveiling by Minister

Crosbie and the President of Canada Post of the **Export Trade Stamp**—another highlight of the **Export Awards** dinner.

Trade meetings scheduled for October range from International Trade Advisory Committee (ITAC) to Sectoral Advisory Groups on International Trade (SAGIT) working sessions between Minister Crosbie, trade officials and national sectoral, business and trade associations, to discuss trade strategy and export programs and services. ITAC includes representatives of 17 sectors—from agriculture and food products and services to consumer products and service industries.

October will also see the release of various publications in support of both **Canada Export Trade Month** and **Export Marketplace**.

These include:

- The new version of *CanadaExport*;
- *Canadian Trade Development in Perspective*, an annual review of Canada's trade performance, with an outline of the government's current trade agenda, priorities and goals;
- *The Importance of Trade to Canada*, a one-page flyer summarizing the above publication;
- *Corporate Pocket Folder*, outlines EAITC's trade programs and services.

No matter what the event, the message is loud and clear: take part. Help make the slogan "Exports Build Canada" a reality for years to come.

INSIDE:

- World Bank projects from Bangladesh to Zaire offer sales leads for exporters to international markets 2
- Canada's International Trade Centres: "one-stop shopping" 3
- Export Marketplace '89 events geared to the export-oriented 4
- Seminars, from Free Trade to women business owners 5

Sales leads

World Bank: Pipeline to potential profits

The Canadian Embassy in Washington has provided the latest list of new projects currently under consideration for World Bank funding.

Only Canadian companies with international experience are invited to contact the post concerned for further details.

Bangladesh—A national minor irrigation development project to increase crop production by expanding the area served by minor irrigation equipment. Loan: \$70 million. (Executing agency: Bangladesh Agricultural Development Corporation). Contact James Stone, Second Secretary, Canadian High Commission, Dhaka, Bangladesh. Tel.: (011-880-2)607070-6. Telex: 64-2328 (64-2328 DMCN BJ).

Botswana—Tuli-Block roads project to support economic diversification of the Tuli Block region and the mining community of Selebi-Phikwe. Loan: \$17 million. (Executing agency: Ministry of Works, Transportation and Communication). Contact Robert Lee, Counsellor (Commercial), Canadian High Commission, Harare, Zimbabwe. Tel.: (011-262-4). Telex: (Destination code 907) 24465 (24465 CANADA ZW).

Brazil—1) An energy transport project to assist Petrobras to develop high priority product distribution projects and automation programs. Loan: \$200 million. (Executing agency: Petroleo Brasileiro S.A. (Petrobras)). 2) Itaparica supplemental to provide supplementary financing to complete work for irrigation and social facilities for the Itaparica resettlement and irrigation project. Loan: \$175 million. (Executing agency: Companhia Hidro Electrica do San Francisco). 3) land management II Sao Paulo to generate sustainable productivity gains through land management and soil conservation. For all projects, contact Douglas Fortney, First Secretary (Commercial), Canadian Embassy, Brasilia. Tel.: (011-55-61) 223-7515. Telex: (Destination code 38) 611296 (0611296 ECAN BR).

Cameroon—Social dimensions of adjustment, a socio-economic program containing social policy, social action and institutional support components. Loan: \$30 million. (Executing agency: Ministry of Planning). Contact Jean-Yves Dionne, First Secretary (Commercial), Canadian Embassy, Yaounde, Republic of Cameroon. Tel.: (011-237) 22-18-87/22-10-90. Telex: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

Central African Republic—Health 1, a comprehensive health sector reform program. Loan: \$10 million. (Executing agency: Ministry of Public Health and Social Affairs). Contact Jean-Yves Dionne, First

Secretary (Commercial), Canadian Embassy, Yaounde, Republic of Cameroon. Tel.: (011-237) 22-18-87/22-10-90. Telex: 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

Chile—A power sector project to expand power generating facilities. Loan: \$20 million. (Executing agency: to be determined). Contact Roland Goulet, Counsellor (Commercial), Canadian Embassy, Santiago, Republic of Chile. Tel.: (011-56-2) 696-2256. Telex: (Destination code 34) 240341 (240341 DMCAN CL).

China—1) An irrigated agriculture intensification project to support a broad program of irrigation, drainage and agricultural service improvements in the North China plain. (Executing agencies: Ministry of Agriculture and Ministry of Water Resources). 2) Tarim Basin irrigation. Loan: \$120 million. (Executing agency: Xinjing Autonomous Region). For both projects, contact David Horley, Counsellor (Commercial), Canadian Embassy, Beijing, People's Republic of China. Tel.: (011-86-1) 532-3536. Telex.: (Destination code 85) 22717 (CANAD CN). Fax: (011-86-1) 532-1684.

Indonesia—A basic education project to improve the quality of education at both primary and secondary levels. Loan: \$100 million. (Executing agency: to be determined). Contact Roger J. Belanger, Counsellor (Commercial), Canadian Embassy, Jakarta, Indonesia. Tel.: (011-62-21) 510-709. Fax: (011-62-21) 578-2251.

Malawi—Third family health program. Loan: \$20 million. (Executing agency: Ministry of Health). Contact Robert Lee, Counsellor (Commercial), Canadian High Commission, Harare, Zimbabwe. Tel.: (011-262-4). Telex: (Destination code 907) 24465 (24465 CANADA ZW).

Morocco—National water supply and sewage project for Settat Province. Loan: \$125 million. (Executing agency: Office National de l'eau). Contact John Broadbent, Counsellor (Commercial), Canadian Embassy, Rabat-Agdal, Morocco. Tel.: (011-212) 713-75/76/77. Telex: (Destination code 407) 31964M (CDARABAT).

Thailand—Highway sector III project to continue to support the 1987-91 highway development program. Loan: \$93 million. (Executing agency: Ministry of Communications). Contact Rory A. McAlpine, Second Secretary (Commercial) and Vice-Consul, Canadian Embassy, Bangkok, Thailand. Tel.: (011-66-2) 234-1561/8. Fax: (011-66-2) 236-6463.

Trinidad and Tobago—1) Public sector adjustment project to promote public enterprise reform and private sector

development. Loan: \$35 million. (Executing agency: Ministry of Finance). 2) Trade and Finance support for trade reform program. Loan: \$40 million. (Executing agency: to be determined). For both projects contact Bruce Motta, Counsellor (Commercial), Canadian High Commission, Port-of-Spain, Republic of Trinidad and Tobago. Tel.: (809) 623-7254/8; 623-4787. Telex: (Destination code 294) 22429 (22429 DOMCAN WG).

Turkey—A transmission project to connect the eastern generation pool to western load centres. Loan: \$350 million. (Executing agency: Turkish Electricity Authority). Contact Robert G. Farrell, Counsellor (Commercial), Canadian Embassy, Ankara, Turkey. Tel.: (011-90-4). Fax: (011-90-4) 146-4437.

Uruguay—Montevideo municipal development project to upgrade operations and maintain infrastructure and services. Loan: \$30 million. (Executing agency: Municipal Government of Montevideo). Contact Denis Thibault, Counsellor (Commercial/Economic), Canadian Embassy, Buenos Aires, Argentina. Tel.: (011-54-1) 312-908/88. Telex: (Destination code 033) (21383 CANAD AR).

Venezuela—1) An industrial restructuring program to support physical and financial restructuring of private sector industries. Loan: \$250 million. (Executing agency: Fondo de Inversion). 2) trade policy II project to support trade reforms designed to reduce tariff and quantitative restrictions in manufacturing and agriculture. Loan: \$300 million. (Executing agency: Ministry of Development). 3) A slum upgrading program to counterbalance the effect of government macroeconomic adjustment on the urban poor. Loan: \$100 million. (Executing agency: to be determined). 4) An urban transit project to assist government in rationalizing sector investment, cost recovery and maintenance policies. Loan: \$100 million. (Executing agency: to be determined). Contact David G. Adam, Counsellor (Commercial) and Consul, Canadian Embassy, Caracas, Venezuela. Tel.: (011-58-2) 951-6166. Fax: (011-58-2) 951-4950.

Yugoslavia—A financial sector project to support policy measures and restructuring of the financial sector. Loan: \$250 million. (Executing agency: to be determined). Contact Charles Larabie, First Secretary (Commercial), Canadian Embassy, Belgrade, Yugoslavia. Tel.: (011-38-11) 644-666. Telex: (Destination code 62) 11137 (11137 DOMCA YU).

Continued on page 3

International Trade Centres across the country offer marketing advice to Canadian exporters

Export advice has been available closer to home for more than a year to Canadian exporters.

On June 29, 1988, International Trade Minister John C. Crosbie and Regional Industrial Expansion Minister Robert de Cotret announced the establishment of **International Trade Centres (ITCs)** across Canada to provide the "one-stop shopping" service that Canadian exporters had been seeking for all aspects of federal export assistance. And the federal government allocated \$7.2 million over five years to help establish the ITCs.

While the ITCs are located within the **Industry, Science and Technology Canada (ISTC)** regional offices, they are distinct and visible entities managed by a Senior Trade Commissioner. Eleven ITCs have been established to date: St. John's, Halifax, Charlottetown, Moncton, Montréal, Toronto, Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, and Vancouver.

External Affairs and International Trade Canada provides functional guidance and is seconding 35 experienced Trade Commissioners to the ITCs, with all staff to be in place by the summer of 1990. Current plans call for the addition of three new centres (Québec City, London, and Regina) in the next two years.

To complete the "one-stop shopping" concept, the Export Development Corporation (EDC) and the Canadian International Development Agency (CIDA) are locating their regional operations within selected ITCs. EDC's Manitoba/Saskatchewan district office is now located in the Winnipeg

ITC; others will follow as their current leases expire. There are currently CIDA business officers located in the Vancouver, Moncton, and Montréal ITCs, and another officer will be located in the Winnipeg ITC this summer.

The ITCs offer a full range of trade services to Canadian companies, including:

- **Export Counselling:** the ITCs provide professional counselling to assist firms in the development of their international marketing plans.
- **Administration of Export Support Programs:** the ITCs are responsible for the delivery of the Program for Export Market Development (PEMD), New Exporters to Border States (NEBS), New Exporters to the U.S. South (NEXUS), New Exporters Overseas (NEXOS), and the Technology Inflow Program (TIP).
- **Export Education and Awareness Initiatives:** The ITCs arrange and sponsor a number of seminars and workshops on the fundamentals of exporting, federal trade programs and export market opportunities.
- **A Computerized Trade Information Network:** this system, being established between External Affairs and International Trade Canada's Headquarters and the ITCs, will provide the ITCs with key up-to-date information on market opportunities, trade promotion events (both domestic and international) and export promotion plans, all of which will be electronically updated.

Firms registered on the WIN Exports data bank keep Trade Commissioners abroad aware of their capabilities and interests, thus increasing their chances of gaining access to valuable trade deals.

- **Business Information Centres:** the ITCs have a wide selection of publications: country market profiles, how-to guides, trade statistics, international trade fairs, etc.
- **Other Services:** disseminate information on market opportunities and market access conditions; recruit participants for international fairs and missions; provide access to CCC and EDC.

International Trade Centre Addresses

- **VANCOUVER**
650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Telex: 04-51191
Fax: (604) 666-8330
Contact Zen Burianyk
Tel.: (604) 666-1438

- **EDMONTON**
Room 540
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Telex: 037-2762
Fax: (403) 420-4507
Tel.: (403) 495-2944
Contact Neil van Bostelen
Tel.: (403) 495-2944

- **CALGARY**
Suite 1100
510 - 5th Street S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3J2
Fax: (403) 292-4578
Contact Gerald Milot
Tel.: (403) 292-4575

- **SASKATOON**
6th Floor
105-21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Telex: 074-2742
Fax: (306) 975-5334
Contact Al McEwen
Tel.: (306) 975-4343
Ron McLeod
Tel.: (306) 975-5318

- **WINNIPEG**
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Telex: 07-57624
Fax: (204) 983-2187
Contact Tony van Rosmalen
Tel.: (204) 983-2387

- **TORONTO**
Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Telex: 065-24378
Fax: (416) 973-8161
Contact Doug Sirrs
Tel.: (416) 973-5049
Doug Paterson
Tel.: (416) 973-5052

- **MONTREAL**
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Suite 3800
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Telex: 055-60768

Pipeline to profits

Continued from page 2

Zaire—Agricultural research program to restructure and develop the Institut National pour l'Etude et la Recherche Agricole. Loan: \$20 million. (Executing agency: Institut National pour l'Etude). Contact Robert Rousseau, Second Secretary (Commercial) and Vice-Consul, Canadian Embassy, Kinshasa, Zaire. Tel.: (011) 22-706/24-346/27-839. Telex: (Destination code 982) 21303 (21303 DOMCAN ZR).

The full address of contacts at posts can be obtained from Info Export. Call toll-free 1-800-267-8376 (Ottawa area: 993-6435). Canadian companies with no international experience can obtain **Export Financing Guide**, from the Export Finance and Capital Projects Division (TCF), External Affairs and International Trade Canada, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2. Tel.: (613) 995-7251.

Continued on page 4

Trade Centres

Continued from page 3

Fax: (514) 283-3302

Contact Claude Lavoie
Tel.: (514) 283-8791

• **MONCTON**
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Telex: 014-2200
Fax: (506) 857-6429

Contact Guy-André Gélinas
Tel.: (506) 857-6440

• **HALIFAX**
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940
Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Telex: 019-22525
Fax: (902) 426-2624

Contact Doug Rosenthal
Tel.: (902) 426-6125

• **CHARLOTTETOWN**
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown
Prince Edward Island
C1A 7M8
Telex: 014-44129
Fax: (902) 566-7450

Contact Fraser Dickson
Tel.: (902) 566-7443

• **ST. JOHN'S**
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Telex: 016-4749
Fax: (709) 772-2373

Contact E. W. Jamieson
Tel.: (709) 772-5511

Name changed

Rangoon becomes Yangon

On June 18, 1989, the Union of Burma adopted a law which replaces the terms Burma and Burmese with the term Myanmar.

English terms for many cities, towns, administrative divisions and topographical features of the country have changed to conform with the Myanmar pronunciation. The capital city, formerly known as Rangoon, has been changed to Yangon.

Export Marketplace '89

The place for export people to be

If you're already exporting, or if you're ready to start, **Export Marketplace '89** is the place for you!

Between October 30 and November 17, Trade Commissioners from Canada's missions abroad will travel to 11 cities across the nation, with information on export opportunities worldwide.

Teams of Trade Commissioners will also travel to an additional 40 communities to hold pre-arranged on-site meetings with local small and medium-size companies.

Come and investigate methods of doing business abroad in private one-on-one appointments.

If you are an established exporter, or wish to know about export possibilities, you will have an opportunity to review business

developments in your key sales areas and explore new export markets.

There's more. Visit the Trade Information Centre at **Marketplace** locations and speak with professionals from the export service sector.

In September, you will receive more details along with a registration form. Check the schedule below to see when **Export Marketplace '89** will be in a city near you.

Export Marketplace, in conjunction with **Canada Export Trade Month**, is sponsored by External Affairs and International Trade Canada.

To register for the 11-city **Marketplace '89** events listed below, contact your local International Trade Centre (listed on pages 3 and 4 in this issue).

For more details on export programs, call Info Export (toll-free) at 1-800-267-8376.

MARKETPLACE '89 SCHEDULE

Halifax, Nova Scotia—November 6;
Montreal, Quebec—October 30-31;
Sherbrooke, Quebec—November 1; Quebec City, Quebec—November 2; Ottawa, Ontario—November 16; Toronto, Ontario—November 13-15; London, Ontario—November 17; Winnipeg, Manitoba—November 13; Edmonton, Alberta—November 6; Calgary, Alberta—November 7; and Vancouver, British Columbia—October 30-31.

Trade Commissioners will hold pre-arranged meetings with local small and medium-size companies in an additional 40 cities. They are:

WEEK ONE (Oct. 30-Nov.3)

B.C.: Victoria, Surrey, Nanaimo, Prince George, Abbotsford, Chilliwack, Kamloops, Vernon and Kelowna;

Yukon: Whitehorse;

N.W.T.: Yellowknife;

Alb.: Lethbridge and Medicine Hat;

Que.: Gaspé, Rimouski, Chicoutimi and Trois-Rivières.

WEEK TWO (Nov.6-10)

Sask.: Saskatoon and Regina;

Man.: Winkler, Brandon, Yorkton and Weyburn;

Ont.: Timmins, Sault Ste. Marie and Thunder Bay;

N.B.: Moncton, Saint John and Fredericton;

N.S.: Yarmouth and Sydney;

P.E.I.: Charlottetown and Summerside;

Nfld.: St-John's, Cornerbrook and Gander.

WEEK THREE (Nov. 13-17)

Ont.: Sudbury, North Bay, Hamilton, Sarnia, Catharines, Oshawa, Windsor, Sarnia, Cambridge, Owen Sound, Barrie, Peterborough, Cornwall and Kingston.

Export advice in your backyard

The first step for a new exporter seeking to implement a marketing strategy should be to visit an **International Trade Centre**.

If the exporter were to go directly to the foreign posts for information, it would be like putting the cart before the horse.

To determine one's most advantageous market, start with a visit to an officer at an **ITC**, the most effective way to access commercial data and resources.

The **ITCs**, located across Canada, are linked directly to the government pool of sectoral and geographic experts.

They are in constant communication with Canada's posts abroad and are, as such, kept on top of trade opportunities and developments by our foreign Trade Officers.

Through referrals from the Centres, the exporter can contact the foreign Trade Officers of countries offering the most promising opportunities for specific products or services.

Appointment to CCC Board

Sheila T. Murphy, of Calgary, Alberta, has been appointed to the Board of Directors of the Canadian Commercial Corporation. The President and owner of Henderson Colleges of Business Ltd., since 1972, she was previously Manager of Administration with Bear Tools International Ltd.

Women entrepreneurs to meet in Toronto

This October, 700 women business owners from around the world will converge on Toronto for the 37th Annual Congress of Les Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales (FCEM).

"Partnership in International Trade" will be the theme of the five-day conference hosted by the Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs at the Royal York Hotel, October 3-8.

The Congress will offer participants an excellent opportunity to make contacts with entrepreneurs in other countries and to discuss international trade issues of interest to businesswomen. The conference will include two series of workshops as well as a two-day trade show where delegates and others will exhibit their products and services.

Founded in France in 1946 by steelworks-owner Mme. Yvonne Foinant, the FCEM

Trade legislation seminar

With the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) early this year, a wide variety of new trade legislation has been created.

In an upcoming seminar organized by The Canadian Institute, the impact of these new laws on Canadian business will be explored.

The seminar, "Customs and Trade Law Developments", will take place in Toronto on October 25 of this year.

Expert speakers will discuss the new developments in: rules of origin, import and export restrictions, anti-dumping and countervail, the Harmonized System and more.

Exporters, importers, bankers, controllers, accountants, treasurers, customs and trade consultants, customs brokers, lawyers, chief financial officers—all should consider attending.

For reservations, contact The Canadian Institute at (416) 927-0718.

Agricultural exports rose in 1988

Agricultural trade balance—good results for 1988.

Canada saw a dramatic improvement in its agricultural trade performance in 1988. Exports exceeded imports by \$3.48 billion, an increase of 64 per cent over 1987. Higher international prices for some grains contributed to the sharp increase.

became a European association in 1949 and a world-wide organization in 1960. With almost 30,000 members internationally, FCEM has 28 member organizations in developed and developing countries around the world.

For further information on the conference, contact the FCEM Conference. Tel.: (416) 868-6565 or write to 133 Richmond St. W., Toronto, Ont. M5H 2L3. Fax: (416) 868-0936.

Seminar: New U.S. laws, Canadian interpretations

The impact of new U.S. laws and Canadian interpretations of transfer pricing regulations will be the subject of a two-day seminar scheduled for November 6-7, 1989 at Toronto's World Trade Centre.

The seminar, **Pricing Canadian Goods for Sale in the U.S. Market—Transfer Prices: Tax, Customs and Trade Law Considerations**, is sponsored by The World Trade Institute, World Trade Center, New York.

It will feature leading practitioners in the subject area from both the U.S. and Canada.

Major topics to be covered will include: the impact of the Canada-U.S. Free Trade Agreement on transfer pricing; U.S. and Canadian tax considerations in setting transfer prices to the United States; the U.S. anti-dumping law and countervailing duties; trade law issues; and Customs issues.

Chile pulpmill project gets EDC financing

The Export Development Corporation (EDC) announced it will lend up to \$59.5 million (US) to a Chilean company, Celulosa Arauco y Constitucion S.A. (Celarauco), for the construction of a state-of-the-art pulp mill, the "Arauco II" project.

Arauco I, which was also financed by EDC, and Arauco II are worth over \$1 billion (US). Financing for the second project is shared between EDC, which will finance the Canadian portion of the project, the International Finance Corporation, the export credit agency of Finland and various commercial banks.

Vancouver-based H.A. Simons Ltd. will provide expertise for Arauco II. H.A. Simons Ltd. has been retained by Celarauco to complete the basic engineering work, act as procurement agent, and manager of the project.

Seminar on Brazil

Trade and investment opportunities in Brazil will be discussed at half-day seminars to be held this month and next at cities across Canada. The locations and dates are: Vancouver, September 25; Calgary, September 26; Montreal, September 28; and Halifax, October 27.

For further information, contact M.D.J. Freitas, General Manager, Brazil-Canada Chamber of Commerce. Tel.: (416) 364-4634. Fax: (416) 364-4638.

The seminar will also examine existing U.S. and Canadian laws as well as subsequent changes on both sides of the border.

Canadian speakers will include Nathan Boidman, partner with Phillips & Vineberg, Montreal; and Richard S. Gottlieb, Kaylor & Stock, Quebec.

Speakers from the United States will include Chairman John E. McDermott, Robert L. Eisen and Stephen M. Hudspeth, all partners with Coudert Brothers in New York; and Mark D. Herlach, partner, Coudert Brothers in Washington, D.C.

For further information, contact the World Trade Institute at the World Trade Center in New York. Tel.: (212) 466-3161, or write to Marketing Department, The World Trade Institute, One World Trade Center, 55W, New York, NY 10048.

Management of risk in world business

How to manage risks in international business: that's the subject of a conference to be held at the Westin Hotel in Ottawa, on October 18, 1989.

Organized by the University of Ottawa in conjunction with the Canadian Exporters' Association, experts at the conference will identify risks and suggest ways to foresee and manage them.

Speakers at the conference will include experts in the following areas of international business: exporters, investors, lawyers, insurers, bankers, civil servants, and professors from Canada and other countries. Registration is \$200.

For further information on the conference, contact Lise Gauthier, Faculty of Law, University of Ottawa. Tel.: (613) 564-7047.

Sales prospects in Britain, Czechoslovakia

BRITAIN—Manufacturer's representative for a portfolio of non-competitive overseas suppliers of **horticultural and gardening products** seeks Canadian products immediately for the 1990 season. These suppliers sell to Britain's twelve major chain stores, the U.K.'s eight garden centre chains, the independent garden centres, local authorities, and U.K. wholesalers. Contact Nick Barton, Barton Exports, 374 Cowbridge Road East, Cardiff. CF5 1JJ, Tel./Fax: 0222 388160.

BRITAIN—Agencies to provide **hi-tech/natural animal health/feed supplement products**, especially enzyme/bacterial products to Forum Feeds. This subsidiary of Finn Sugar sells to animal health merchants, veterinarians and pre-mix manufacturers. Contact Nick Everington, Forum Feeds, Forum House, Brighton Road, Redhill, Surrey, RH1 6YS England. Tel: 0737 773711. Fax: 0737 773116.

EDC finances sales

The Export Development Corporation (EDC) announced financing support of up to \$3,568,094 (US) for sales by five Canadian exporters to Carbones de Colombia S.A. (CARBOCOL), an industrial corporation controlled by the Colombian Ministry of Mines and Energy.

VME Equipment of Canada Ltd., a producer of off-highway vehicles, made the single largest sale of the group. The Guelph, Ontario company will sell nine Michigan wheel dozers valued at \$3,063,292 (US) to be used in the development of the El Cerrejon Norte coal mining project.

The other exporters include: Boliden Allis Canada Inc. of Belleville, Ontario who are supplying parts for a coal handling system and a stacker reclaimer; Barer Engineering Co. of Montreal for the supply of control electronic cards; Canadian RGL Electronics of Scarborough, Ontario for the sale of a telemetric signal controller; and Goodyear Canada Inc. of Toronto for the supply of parts for a coal handling system.

It is the second time this year that Boliden Allis and Canadian RGL Electronics have made sales using the financing provided under this project loan agreement. Sixteen different exporters have been served under this credit facility, which is 52 per cent utilized.

BRITAIN—A British distributor of quality sportswear seeks a first class manufacturer of **designer sportswear**, especially golfwear (t-shirts, jumpers and trousers). Contact S.A. Scott, Import Export Agent, 11 Foxglove Road, Birstall, Batley, West Yorks, England WF179NN.

CZECHOSLOVAKIA—The Czechoslovak State Enterprise, VUKOV, seeks Canadian firms engaged in **robotics, sensors, transport systems and robotics components**. VUKOV designs and manufactures a wide range of robotics systems and components. VUKOV would represent the Canadian company in the Czechoslovak and Eastern European markets; the Canadian partner would market YUKOV's products in Canada. For further information, contact the Canadian Embassy, Prague. Tel.: (011-42-2) 326941. Telex: (Destination code 66) 121 061 (DOMCN C).

CZECHOSLOVAKIA—Frucona, a Czechoslovak State Enterprise, is a large

and diversified food and beverage manufacturer with a product range of over 450 items including Pepsi-Cola, alcoholic beverages, fruit juices, and preparations of vegetables and meat. Frucona seeks **new food processing and production processes** with the overall objective of improving food quality, increasing nutritional levels and making maximum utilization of their supply of fruit, vegetables, meat, and raw materials. Particularly, the firm is interested in exploring deals involving the purchase of **advanced food processing technologies and production under licence**. For further information, contact the Canadian Embassy, Prague.

Exports to Sweden jump slightly

The Swedish Central Bureau of Statistics says that imports from Canada increased by 30% last year. The value of imports was 15% higher for the first quarter of 1989.

The rise is mostly attributed to engineering and energy products. Steel imports increased by 31% and other minerals by 35%. Imports of crude oil increased by 26% and engineering products by 18%.

Imports from the U.S. increased by 34% and from the E.E.C. countries by 12%.

Chairman named under FTA

A. L. (Tony) Halliday has been appointed Canadian Chairman of the Subsidies and Trade Remedies Working Group established under the Free Trade Agreement.

Thomas Bernes, General Director of the International Trade and Finance Branch of the Department of Finance has been named Vice-Chairman of the Working Group's Canadian team. He is presently the Canadian Subsidies Negotiator in the current round of Multilateral Trade Negotiations.

The Working Group has been charged by the Canada-U.S. Trade Commission, which is composed of Minister for International Trade John C. Crosbie and U.S. Trade Representative Carla Hills, with developing new rules and disciplines for subsidies and countervailing and anti-dumping duties, over a period of five to seven years.

Yaounde number

The facsimile number for the Canadian Embassy in Yaounde, Cameroon is (237) 22-10-90. (Extension 311 during working hours only).

Did we miss you?

CanadExport is available free of charge in Canada to interested manufacturers and business people. For subscription, please return this form. For address changes or cancellations, please quote code number from your mailing address label. Allow four to six weeks.

Name

Company or organization

Street address

City, province

Postal code

English French

Mail to: *CanadExport* (BTC), External Affairs and International Trade Canada, Lester B. Pearson Building, 125 Sussex Dr., Ottawa K1A 0G2.

(Publié aussi en français)

INFO EXPORT HOTLINE (toll-free) :1-800-267-8376 (Ottawa area: 993-6435)

Fax: (613)996-9709

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

CanadExport is published twice monthly by External Affairs and International Trade Canada, (EAITC) Trade Communications-Canada Division (BTC).

ISSN 0823-333

Editor-in-Chief: René-François Désamoré
 Editors: Don Wight, tel. : (613) 992-6252;
 Production Assistant: Mark A. Leahy, tel.: (613) 992-6424.

Managing Editor: Louis Kovacs, tel. : (613) 992-7114.
 Sylvie Robitaille, tel.: (613) 996-2225;
 Circulation: 62, 000.

CanadExport



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

VOL.7 N° 14

LE 15 SEPTEMBRE 1989

Pleins feux sur le Mois de l'exportation

Les préparatifs vont bon train pour le **Mois canadien de l'exportation**, qui se déroulera en octobre prochain et permettra de mettre en valeur les nombreuses réussites du Canada en matière d'exportation.

Lancé pour la première fois en 1983 et coordonné chaque année par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), le **Mois canadien de l'exportation** est organisé conjointement par les gouvernements fédéral et provinciaux en collaboration avec des organismes et des entreprises du secteur privé de tout le Canada.

Le programme a comme objectif de faire comprendre l'importance que revêt l'exportation pour le Canada.

Le **Mois de l'exportation** permet particulièrement de souligner que le commerce est un gage de prospérité. Environ le tiers de nos produits sont exportés vers d'autres pays. En 1988 seulement, la valeur des biens et des services exportés par le Canada a atteint 157,3 milliards de dollars.

Pour réussir au sein de l'économie mondiale d'aujourd'hui, laquelle évolue rapidement, les Canadiens doivent être particulièrement concurrentiels aux États-Unis, dans la Communauté européenne et dans la région de l'Asie et du Pacifique. La nouvelle stratégie canadienne d'expansion du commerce est en effet surtout axée sur ces trois marchés.

Les activités organisées dans le cadre du **Mois canadien de l'exportation** permettent d'expliquer les possibilités et les avantages qu'offre le commerce international, de reconnaître publiquement, par la présentation des **Prix d'excellence à l'exportation canadienne**, les entreprises qui ont excellé dans l'exportation et de faire connaître les programmes et les services du gouvernement aux nouveaux exportateurs (et aux entreprises qui sont sur le point de se lancer dans l'exportation).

Le **Mois canadien de l'exportation de 1989** sera lancé le 2 octobre au Centre des congrès d'Ottawa. Le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, remettra alors, dans le cadre de la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.), les **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** à un groupe d'entreprises canadiennes qui se sont

particulièrement distinguées dans le domaine de l'exportation. Plus de 250 entreprises se disputent les **Prix d'excellence**, mais une quinzaine de lauréats seulement seront choisis. Les lauréats ont tous réussi de façon impressionnante à exporter des produits canadiens exceptionnels sur les marchés internationaux, souvent en dépit d'une vive concurrence internationale.

De nombreux autres événements et activités se dérouleront pendant le **Mois canadien de l'exportation**. En tout, les comités provinciaux organisent chaque année des centaines d'événements ayant trait au commerce, y compris des colloques, des tournées, des ateliers et d'autres événements spéciaux.

L'un des éléments marquants du **Mois de l'exportation** est la tenue de **Carrefour Export 89**. Organisé par l'AECEC, cet événement d'envergure nationale, dont l'objectif est la diffusion de renseignements sur les exportations, offre la possibilité de rencontrer en personne des délégués commerciaux venus des missions du Canada à l'étranger. **Carrefour Export 89** se déroulera dans 51 centres situés un peu partout au Canada.

D'autres événements parrainés par l'AECEC se tiendront hors du cadre de **Carrefour Export** dans plusieurs villes et régions : **Saskatchewan**—colloques organisés par la Banque fédérale de développement (B.F.D.) en collaboration avec le ministère du Commerce et de l'Investissement de la Saskatchewan (Semaine de la petite entreprise de la B.F.D., 23 - 27 octobre); déjeuner de l'A.E.C. et de la Chambre de commerce; **Winnipeg**—lancement du **Mois de l'exportation** (AECEC, représentants provinciaux et Chambre de commerce); **Toronto**—missions commerciales des États du Golfe, des Émirats arabes unis, du Koweït, de San Francisco et du bureau de commerce thaïlandais; colloque sur les profits à tirer des foires commerciales : Barrie, Orillia, Scarborough (12 et 19 octobre); Semaine nationale de la technologie de pointe (17 - 19 octobre); colloque sur le Japon, par l'AECEC et la Chambre de commerce de Londres (11 et 18 octobre).

Parmi les autres événements prévus pour octobre dans le cadre du **Mois de**

l'exportation, il y aura le dévoilement du timbre sur l'exportation par M. Crosbie et le président de Postes Canada, un autre fait saillant du dîner de présentation des **Prix d'excellence à l'exportation**.

Parmi les réunions prévues pour octobre dans le domaine du commerce, il y aura notamment les séances de travail du Comité consultatif sur le commerce extérieur (C.C.C.E.) et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur au cours desquelles M. Crosbie, des représentants du secteur du commerce ainsi que les associations nationales sectorielles et celles des secteurs des affaires et du commerce discuteront de stratégies commerciales ainsi que des programmes et des services d'aide à l'exportation. Le C.C.C.E. est composé notamment des représentants de 17 secteurs.

Egalement en octobre, il y aura la publication de divers documents concernant le **Mois canadien de l'exportation** et **Carrefour Export**, dont les documents suivants : la nouvelle version de **CanadExport**; **L'expansion du commerce canadien**, une revue annuelle de la performance commerciale du Canada qui expose le programme et les priorités actuels du gouvernement en matière de commerce ainsi que ses objectifs pour l'avenir; **L'importance du commerce pour le Canada**, un prospectus d'une page résumant la publication ci-dessus; et **Renseignements sur le commerce**, qui décrit les programmes et les services d'AECEC en matière de commerce.

DANS CE NUMÉRO :

- | | |
|---|---|
| • Les projets de la Banque mondiale offrent des possibilités de débouchés internationaux aux exportateurs canadiens | 2 |
| • Les Centres du commerce international offrent de bons conseils | 3 |
| • Colloques à venir sur les contrats, le Libre-échange et les femmes | 5 |
| • Voici des occasions d'affaires sur le marché international | 6 |

Marchés
mondiaux

Projets éventuels de la Banque mondiale

L'ambassade du Canada à Washington vient de publier la dernière édition d'une liste de projets dont le financement par la Banque mondiale est actuellement envisagé (l'agence d'exécution figure entre parenthèses). Seules les entreprises canadiennes possédant une expérience à l'échelle internationale sont invitées à communiquer avec la mission voulue pour obtenir d'autres renseignements.

Les sociétés canadiennes qui n'ont pas d'expérience sur les marchés internationaux peuvent se procurer le *Guide sur le financement des exportations* auprès de la Direction du financement des exportations et des projets d'équipement (TCF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 995-7251.

Bangladesh—Projet national de petite irrigation visant à accroître la production des cultures en facilitant l'élargissement du périmètre géré par du petit matériel d'irrigation. Prêt : 70 millions de dollars. (Bangladesh Agricultural Development Corp.). Communiquer avec M. James Stone, 2^e secrétaire, haut-commissariat du Canada à Dhaka, Bangladesh. Tél. : (011-880-2) 607070-6; télex : 64-2328 (64-2328 DMCN BJ).

Botswana—Projet de routes dans la région Tuli-Block pour appuyer la diversification économique de la région et de la communauté minière de Selebi-Phikwe. Prêt : 17 millions de dollars. (Ministère des Travaux, des Transports et des Communications). Communiquer avec M. Robert Lee, conseiller (affaires commerciales), haut-commissariat du Canada à Harare, Zimbabwe. Tél. : (011-262-4); télex : (code de destination 907) 24465 (24465 CANADA ZW).

Brésil—1) Projet de transport d'énergie pour aider Petrobras à concevoir des projets de distribution des produits et des programmes d'automatisation hautement prioritaires. Prêt : 200 millions de dollars. (Petroleo Brasileiro S.A. Petrobras). 2) **Financement supplémentaire du projet Itaparica** pour achever les ouvrages d'irrigation et les infrastructures sociales pour le projet de réinstallation et d'irrigation d'Itaparica. Prêt : 175 millions de dollars. (Compania Hidro Electricado San Francisco). 3) **Gestion des terres II - Sao Paulo** pour générer des gains soutenus de productivité par la gestion des terres et la conservation des sols. Communiquer avec M. Douglas Fortney, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Brasilia. Tél. : (011-55-61) 223-7515; télex : (code de destination 38) 611296 (0611296 ECAN BR).

Cameroun—Dimensions sociales de l'ajustement, un programme socio-

économique prévoyant des composantes politique sociale, action sociale et soutien institutionnel. Prêt : 30 millions de dollars. (Ministère du Plan). Communiquer avec M. Jean-Yves Dionne, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Yaoundé, Cameroun. Tél. : (011-237)22-18-87/22-10-90; télex : 8209 KN (DOMCAN 8209 KN).

République centrafricaine—Santé 1, programme global de réforme du secteur des soins de santé. Prêt : 10 millions de dollars. (Ministère de la Santé publique et des Affaires sociales). Communiquer avec M. Jean-Yves Dionne, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Yaoundé.

Chili—Projet dans le secteur de l'énergie électrique pour développer les installations de production d'énergie électrique. Prêt : 20 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Roland Goulet, conseiller, ambassade du Canada, Santiago, République du Chili. Tél. : (011-56-2) 696-2256; télex : (code de destination 34) 240341 (240341 DMCAN CL).

Chine—1) Projet d'intensification de l'agriculture irriguée pour appuyer un vaste programme d'amélioration des services d'irrigation, de drainage et de production agricole dans la plaine du Nord de la Chine. (Ministère de l'Agriculture et Ministère des Ressources en eau). 2) **Irrigation du bassin Tarim**. Prêt : 120 millions de dollars. (Région autonome du Xinjing). Communiquer avec M. David Horley, conseiller, ambassade du Canada, Beijing, République populaire de Chine. Tél. : (011-86-1) 532-3536; télex : (code de destination 85) 22717 (CANAD CN); télécopieur : (011-86-1) 532-1684.

Indonésie—Projet d'éducation de base pour améliorer la qualité de l'éducation aux niveaux primaire et secondaire. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Roger J. Bélanger, conseiller, ambassade du Canada, Djakarta, Indonésie. Tél. : (011-62-21) 510-709; télécopieur : (011-62-21) 578-2251.

Malawi—Troisième programme de santé familiale. Prêt : 20 millions de dollars. (Ministère de la Santé). Communiquer avec M. Robert Lee, conseiller, haut-commissariat du Canada, Harare, Zimbabwe.

Maroc—Projet national d'adduction d'eau et d'évacuation des eaux usées pour la province de Settat. Prêt : 125 millions de dollars. (Office national de l'eau). Communiquer avec M. John Broadbent, conseiller, ambassade du Canada, Rabat-Agdal, Maroc. Tél. : (011-212) 713-7576/77; télex : (code de destination 407) 31964M (CDARABAT).

Thaïlande—Projet d'aménagements routiers III pour continuer à appuyer le

programme d'aménagements routiers 1987-1991. Prêt : 93 millions de dollars. (Ministère des Communications). Communiquer avec M. Rory A. McAlpine, 2^e secrétaire et vice-consul, ambassade du Canada, Bangkok, Thaïlande. Tél. : (011-66-2) 234-1561/8; télécopieur : (011-66-2) 236-6463.

Trinité-et-Tobago—1) Projet d'adaptation du secteur public pour promouvoir la réforme de l'entreprise publique et le développement du secteur privé. Prêt : 35 millions de dollars. (Ministère des Finances). 2) **Soutien commercial et financier** pour le programme de réforme du commerce. Prêt : 40 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Bruce Motta, conseiller, haut-commissariat du Canada à Port-of-Spain, République de Trinité-et-Tobago. Tél. : (809) 623-7254/8; 623-4787; télex : (code de destination 294) 22429 (22429 DOMCAN WG).

Turquie—Projet de transport d'électricité pour connecter les installations génératrices de l'est aux centres de charge de l'ouest. Prêt : 350 millions de dollars. (Régie d'électricité de la Turquie). Communiquer avec M. G. Farrell, conseiller, ambassade du Canada, Ankara, Turquie. Tél. : (011-90-4); télécopieur : (011-90-4) 146-4437.

Uruguay—Projet municipal de développement de Montevideo pour améliorer les opérations et maintenir les infrastructures et les services. Prêt : 30 millions de dollars. (Gouvernement municipal de Montevideo). Communiquer avec M. Denis Thibault, conseiller, ambassade du Canada, Buenos Aires, Argentine. Tél. : (011-54-1) 312-908/88; télex : (code de destination 033) (21383 CANAD AR).

Venezuela—1) Programme de restructuration industrielle pour appuyer la restructuration physique et financière d'industries du secteur privé. Prêt : 250 millions de dollars. (Fondo de Inversion).

2) **Projet Politique commercial II** pour appuyer des réformes du commerce visant à réduire les restrictions tarifaires et quantitatives dans les secteurs de la fabrication et de l'agriculture. Prêt : 300 millions de dollars. (Ministère du Développement). 3) **Programme d'amélioration des taudis** pour contrebalancer l'effet de l'ajustement macro-économique sur les pauvres des régions urbaines. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). 4) **Projet de transport urbain** pour aider le gouvernement à rationaliser les politiques sectorielles d'investissement, de recouvrement de coûts et de maintenance. Prêt : 100 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. David G. Adam, conseiller et con-

(La suite page 3.)

Les Centres du commerce international offrent des conseils aux exportateurs

Depuis plus d'un an, nos exportateurs peuvent obtenir au pays même des conseils experts sur l'exportation.

Le 29 juin 1988, le ministre du Commerce extérieur, M. John C. Crosbie, et le ministre de l'expansion industrielle régionale, M. Robert de Cotret, annonçaient l'établissement de **Centres du commerce international (C.C.I.)** dans toutes les régions du pays pour fournir le service « unique » que réclamaient les exportateurs canadiens en quête d'une aide fédérale à l'exportation. Le gouvernement fédéral allouait alors 7,2 millions de dollars sur cinq ans pour faciliter l'implantation des C.C.I.

Les C.C.I. occupent les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (I.S.T.C.), mais ils sont des entités distinctes et visibles qu'administre un délégué commercial principal. Onze des C.C.I. ont jusqu'à maintenant été établis : St. John's, Halifax, Charlottetown, Moncton, Montréal, Toronto, Winnipeg, Saskatoon, Edmonton, Calgary et Vancouver.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) fournit le soutien fonctionnel et détache 35 délégués commerciaux expérimentés auprès des C.C.I. Tout le personnel devrait être en place à l'été de 1990. On prévoit actuellement créer trois nouveaux centres (Québec, London et Regina) au cours des deux prochaines années.

Pour renforcer d'avantage le concept du

Banque mondiale (suite)

sul, ambassade du Canada, Caracas, Venezuela. Tél.: (011-58-2) 951-6166; télécopieur : (011-58-2) 951-4950.

Yougoslavie—Projet dans le secteur financier pour appuyer les mesures de politique et la restructuration du secteur financier. Prêt : 250 millions de dollars. (À déterminer). Communiquer avec M. Charles Larabie, 1^{er} secrétaire, ambassade du Canada, Belgrade, Yougoslavie. Tél.: (011-38-11) 644-666; télex : (code de destination 62) 11137 (11137 DOMCA YU).

Zaïre—Programme de recherches agricoles pour restructurer et développer l'Institut national pour l'étude et la recherche agricole. Prêt : 20 millions de dollars. (Institut national pour l'étude). Communiquer avec M. Robert Rousseau, 2^e secrétaire et vice-consul, ambassade du Canada, Kinshasa, Zaïre. Tél. : (011) 22-706/24-346/27-839; télex : (code de destination 982) 21303 (21303 DOMCAN ZR).

Pour plus de détails sur les adresses des missions, communiquer, sans frais, avec Info-Export, au : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 993-6435).

service « unique », la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) implante ses bureaux régionaux, et l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ses opérations régionales, dans certains C.C.I. Le bureau de la S.E.E. pour le district Manitoba/Saskatchewan est maintenant situé dans les bureaux du C.C.I. de Winnipeg; d'autres réinstallations seront faites au fur et à mesure de l'expiration des baux en vigueur.

Des agents commerciaux de l'ACDI sont en poste dans les C.C.I. de Vancouver, Moncton et Montréal, et un autre agent sera affecté cet été au C.C.I. de Winnipeg.

Les C.C.I. offrent aux entreprises canadiennes toute une gamme de services commerciaux comprenant :

- **Conseils à l'exportation** : les C.C.I. offrent des conseils professionnels pour aider les entreprises à préparer leurs plans de commercialisation à l'étranger.

- **Administration des programmes de soutien des exportations** : les C.C.I. sont responsables de l'exécution du programme de développement des marchés d'exportation (P.D.M.E.), du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), du programme Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS), du programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) et du programme d'apports technologiques (PAT).

- **Préparation et sensibilisation à l'exportation** : les C.C.I. organisent et paraissent un certain nombre de colloques et d'ateliers sur les aspects fondamentaux

du processus d'exportation, sur les programmes commerciaux fédéraux et sur les débouchés à l'étranger.

- **Réseau automatisé d'information commerciale** : ce système conçu pour relier les C.C.I. à l'Administration centrale d'AECEC donnera aux C.C.I. des informations clés et à jour

sur les débouchés commerciaux, les activités de promotion commerciales (au pays et à l'étranger), et les plans de promotion des exportations. Toutes ces données seront électroniquement remises à jour. Les firmes inscrites à la banque de données WIN Exports tiennent nos délégués informés de leurs capacités et de leurs intérêts, accroissant ainsi leur chances de conclure des transactions.

- **Centres d'information des gens d'affaires** : les C.C.I. ont une vaste sélection de publications : profils de commercialisation par pays, guides pratiques, statistiques commerciales, liste de foires commerciales internationales, etc.

- **Autres services** : diffuser de l'information sur les débouchés et les conditions d'accès aux marchés; recruter des participants pour les foires et missions à l'étranger; et fournir un accès aux services de la C.C.C. et de la S.E.E.

Des conseils sur place

Le **Centre du commerce international (C.C.I.)** constitue l'une des premières étapes à parcourir par le nouvel exportateur qui établit sa stratégie de mise en marché.

Une des questions que se pose l'exportateur est : où sont situés les marchés pour mes produits ou services ?

Pour répondre à cette question, certains exportateurs en puissance demandaient à leur secrétaire d'utiliser son ordinateur ou sa machine de traitement de texte pour expédier une lettre standard à tous les délégués commerciaux du Canada à l'étranger. Pour ces derniers, ce genre de lettre est le signe manifeste de l'absence de stratégie de marketing. L'exportateur va « à la pêche ».

Le délégué commercial à l'étranger est un conseiller dont le maintien en poste coûte cher, il convient donc de l'utiliser à bon escient pour fournir des renseignements pas disponibles au Canada.

Les **Centres du commerce international**, localisés dans les provinces où oeuvrent des délégués commerciaux expérimentés, peuvent fournir les meilleurs conseils pour orienter l'exportateur éventuel vers des marchés prometteurs. Les C.C.I. ont un accès direct aux experts sectoriels et géographiques du gouvernement; ils connaissent le potentiel des marchés du monde par le truchement des délégués commerciaux à l'étranger.

Plutôt qu'aller « à la pêche » aux marchés internationaux, le candidat à l'exportation peut aller à leur conquête en établissant sa stratégie de marketing avec l'aide des C.C.I. et en contactant, sur recommandation de ces centres, les délégués commerciaux localisés dans les pays les plus prometteurs pour des produits ou services précis.

Adresses des centres du commerce international

- **VANCOUVER**
900-650 ouest, rue Georgia
B.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)

(La suite page 4.)

Les Centres (suite)

V6B 5H8
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330
Contact M. Zen Burianyk
Tél. : (604) 666-1438

• **EDMONTON**
Canada Place
9700, av. Jasper, Bureau 540
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507
Contact M. Neil van Bostelen
Tél. : (403) 495-4414

• **CALGARY**
510 - 5^e rue s.-o., Bureau 1100
Calgary (Alberta)
T2P 3J2
Télécopie : (403) 292-4578
Contact M. Gerald Milot
Tél. : (403) 292-4575

• **SASKATOON**
105 est, 21^e rue, 6^e étage
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334
Contacts M. Al McEwen
Tél. : (306) 975-4343

M. Ron McLeod
Tél. : (306) 975-5318

• **WINNIPEG**
330, avenue Portage, Bureau 608,
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187
Contact M. Tony van Rosmalen
Tél. : (204) 983-2387

• **TORONTO**
Dominion Public Building
1 ouest, rue Front, 4^e étage
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161
Contacts M. Doug Sirrs
Tél. : (416) 973-5049
M. Doug Paterson
Tél. : (416) 973-5052

• **MONTRÉAL**
Tour de la Bourse
800, carré Victoria
Bureau 3800
B.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302
Contact M. Claude Lavoie
Tél. : (514) 283-8791

• **MONCTON**
Place de l'Assomption
770, rue Principale
B.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
EIC 8P9

Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429
Contact M. Guy-André Gélinas
Tél. : (506) 857-6440

• **HALIFAX**
1496, rue Lower Water
B.P. 940
Succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624
Contact M. Doug Rosenthal
Tél. : (902) 426-6125

• **CHARLOTTETOWN**
Confederation Court Mall
134, rue Kent, Bureau 400
B.P. 1115
Charlottetown (Ile-du-Prince-Édouard)
CIA 7M8
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450
Contact M. Fraser Dickson
Tél. : (902) 566-7443

• **ST. JOHN'S**
90, avenue O'Leary
B.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373
Contact M. E. W. Jamieson
Tél. : (709) 772-5511

• Les lieux des centres suivants sont à déterminer : Regina (Saskatchewan); London (Ontario); et Québec (Québec).

Carrefour Export 89 : de bons tuyaux sur l'exportation

Que vous soyez déjà exportateur, ou sur le point de le devenir, **Carrefour Export 89** est l'endroit tout désigné pour vous !

Du 30 octobre au 17 novembre, des délégués commerciaux de missions canadiennes à l'étranger visiteront 11 villes à travers le pays pour vous faire connaître les débouchés mondiaux en matière d'exportation.

Venez vous renseigner, au moyen d'**entretiens individuels**, sur les façons de faire des affaires à l'étranger. Si vous êtes un exportateur bien établi, ou désirez en savoir plus long sur les débouchés à l'exportation, vous aurez la possibilité d'examiner l'évolution commerciale dans vos secteurs de ventes clés et d'**explorer de nouveaux marchés à l'exportation**.

Carrefour Export est parrainé par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) dans le cadre du Mois canadien de l'exportation.

Pour plus de renseignements au sujet des

programmes d'exportation, veuillez communiquer avec : Info Export au 1-800-267-8376.

CALENDRIER DE CARREFOUR EXPORT 89

Halifax (N.-É.), le 6 novembre; Montréal (Qué.), les 30 et 31 novembre; Sherbrooke (Qué.), le 1^{er} novembre; Québec (Qué.), le 2 novembre; Ottawa (Ont.), le 16 novembre; Toronto (Ont.), du 13 au 15 novembre; London (Ont.), le 17 novembre; Winnipeg (Man.), le 13 novembre; Edmonton (Alb.), le 6 novembre; Calgary (Alb.), le 7 novembre; Vancouver (C.-B.), les 30 et 31 octobre.

Voici la liste de 40 villes supplémentaires où se tiendront des réunions déjà toutes organisées par les délégués commerciaux et les PME locales.

Première semaine (30 octobre - 3 novembre)

C.-B. : Victoria, Surrey, Nanaimo, Prince

Georges, Abbotsford, Chilliwack, Kamloops, Vernon et Kelowna;

Yukon : Whitehorse

T. du N.-O. : Yellowknife;

Alb. : Lethbridge et Medicine Hat;

Qué. : Gaspé, Rimouski, Chicoutimi et Trois-Rivières.

Deuxième semaine (6-10 novembre)

Sask. : Saskatoon et Regina;

Man. : Winkler, Brandon, Yorkton et Weyburn;

Ont. : Timmins, Sault-Ste Marie et Thunder Bay;

N.-B. : Moncton, St-John et Fredericton;

N.-É. : Yarmouth et Sydney;

I. du P.-É. : Charlottetown et Summerside;

T.-N. : St-John's, Cornerbrook et Gander.

Troisième semaine (13-17 novembre)

Ont. : Sudbury, North Bay, Hamilton, St-Catherines, Oshawa, Windsor, Sarnia, Cambridge, Owen Sound, Barrie, Peterborough, Cornwall et Kingston.

Colloque : la réglementation américaine

Un colloque de deux jours se tiendra au World Trade Centre de Toronto, les 6 et 7 novembre 1989 sur les conséquences des nouvelles lois américaines au Canada en matière de réglementation sur les prix de transfert.

Intitulé **Pricing Canadian Goods for Sale in the U.S. Market--Transfer Prices : Tax, Customs and Trade Law Considerations (Fixation des prix pour les produits canadiens destinés à la vente aux États-Unis—Prix de transfert : droits, douanes et lois commerciales)**, ce colloque, parrainé par le World Trade Institute et le World Trade

Center New York, présentera des spécialistes américains et canadiens dans ce domaine.

En outre, il sera question des changements à venir au sujet de la réglementation en matière de prix de transfert; des préoccupations américaines et canadiennes quant aux droits lors de l'établissement des prix de transfert pour les États-Unis; des lois américaines sur les droits anti-dumping et compensateurs; des lois commerciales; et des questions douanières.

Parmi les orateurs canadiens invités, il y aura M. Nathan Boidman, de chez Phillips et Vineberg de Montréal; et M. Richard S.

Gottlieb, de Kaylor et Stock de Québec. Du côté des États-Unis : M. John E. McDermott, président, M. Robert L. Eisen et M. Stephen Hudspeth, de Coudert Brothers de New York; et M. Mark D. Herlach, de Coudert Brothers de Washington, D.C.

Pour plus de détails au sujet du colloque, communiquer avec le World Trade Institute du World Trade Center de New York, tél. : (212) 466-3161. Ou encore écrire au Marketing Dept., The World Trade Institute, One World Trade Center, 55W, New York, NY 10048.

Congrès des femmes chefs d'entreprises mondiales prévu à Toronto en octobre

En octobre prochain, quelque 700 femmes chefs d'entreprises de partout à travers le monde se réuniront à Toronto lors du 37^e congrès annuel des **Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales (F.C.E.M.)**.

Sous le thème «Le partenariat dans le commerce international», cette conférence de cinq jours, parrainée par l'Association canadienne des femmes cadres et chefs d'entreprises (Canadian Association of Women Executives and Entrepreneurs), se déroulera du 3 au 8 octobre à l'hôtel Royal York de Toronto.

Le congrès offrira à ses participantes d'excellentes possibilités d'établir de nouveaux contacts avec des femmes

d'affaires d'autres pays et d'échanger des idées sur des questions d'intérêt commercial.

En plus de la tenue de deux ateliers, il y aura une foire commerciale de deux jours pendant laquelle les déléguées pourront exposer leurs produits et leurs services.

Fondée en France en 1946 par Mme Yvonne Foinant, la F.C.E.M. est ensuite devenue une association européenne en 1949, puis une organisation mondiale en 1960.

Pour plus de renseignements au sujet de la conférence, téléphoner au (416) 868-6565; ou écrire au F.C.E.M. Conference, 133 Richmond St. W. Toronto, Ont. M5H 2L3. Télécopieur : (416) 868-0936.

Le Libre-échange et les nouvelles lois

Les conséquences qu'auront les nouvelles lois dans le cadre de l'Accord de libre-échange (ALE) sur le commerce canadien seront discutées lors de la conférence intitulée **Customs and Trade Law Developments**. Organisée par l'Institut canadien (Canadian Institute), cette conférence se déroulera au centre des congrès de Toronto, le 25 octobre prochain.

Des orateurs qualifiés feront le point sur des questions relatives à l'ALE, telles : les règles d'origine, les restrictions à l'importation et à l'exportation, les droits anti-dumping et compensateurs; le règlement des différends; le système harmonisé, etc.

Cette conférence s'adresse particulièrement aux importateurs, exportateurs, consultants en douane et en commerce, courtiers en douane,

avocats, comptables, vérificateurs, trésoriers, et chefs des finances.

Pour réservations, communiquer avec l'Institut canadien au (416) 927-0718.

La gestion des risques dans les contrats internationaux à l'étude

Le 18 octobre prochain se tiendra, à l'Hôtel Westin d'Ottawa, un colloque intitulé **Comment maîtriser les risques dans les contrats internationaux**.

Les contrats internationaux présentent des risques particuliers, (politiques, économiques, commerciaux et juridiques) que l'exportateur ou l'investisseur doit maîtriser pour maximiser ses chances de succès et éviter les pertes.

Ce colloque, organisé par les facultés de droit et d'administration et l'Institut de développement international et de coopération de l'Université d'Ottawa, par le Centre de droit et de politique commerciale, et par l'Association des exportateurs canadiens (A.E.C.), vise à identifier ces risques et à proposer aux participants des façons de les prévoir et de les gérer. Il s'adresse tant aux juristes qu'aux gens d'affaires.

Les conférenciers sont d'éminents spécialistes du commerce international : exportateurs, investisseurs, avocats, assureurs, banquiers, fonctionnaires, universitaires du Canada et de l'étranger.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Lise Gauthier au (613) 564-7047.

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil

Les possibilités d'échanges et d'investissements au Brésil seront discutées lors de colloques d'une demi-journée prévus au cours du mois de septembre dans différentes villes du pays, soit à : Vancouver le 25; Calgary le 26; Montréal le 28; et Halifax

le 27 octobre.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquer avec M. D.J. Freitas, Directeur général, Chambre de commerce Brésil-Canada au (416) 364-4634. Télécopieur : (416) 364-4638.

Des occasions d'affaires internationales

GRANDE-BRETAGNE—La société Forum Feeds, une filiale de Finn Sugat, est à la recherche d'une agence de fournisseurs de produits de soins et de suppléments alimentaires de haute technologie ou de source naturelle pour les animaux. La société vend à des marchands, vétérinaires et fabricants de nourriture pré-mélangée. Les sociétés peuvent communiquer avec M. Nick Everington, Forum Feeds, Forum House, Brighton Road, Redhill, Surrey, RH1 6YS Angleterre. Tél. : 0737 773711; télécopieur : 0737 773116.

GRANDE-BRETAGNE—Un distributeur britannique de vêtements de sport griffés recherche un manufacturier de vêtements de sport qui confectionne, plus particulièrement, des t-shirts de première qualité, des jupes et des pantalons de golf. Communiquer avec S.A. Scott, Import Export Agent, 11 Foxglove Road, Birstall, Batley, West Yorks England WF179NN.

GRANDE-BRETAGNE—Des représentants manufacturiers (qui ne sont pas des compétiteurs pour les fournisseurs d'outremer) de produits d'horticulture et de jardinage qui vendent à 12 des plus grandes chaînes de magasins britanniques, 8 chaînes de Grande-Bretagne de centres de jardinage, des centres de jardinage indépendants, aux autorités locales, et à des grossistes britanniques, aimeraient acheter dès maintenant des produits canadiens pour la saison 1990. Les compagnies canadiennes peuvent communiquer directement avec : Barton Exports, 374 Cowbridge Road East, Cardiff. CF5 1JJ. Tél. : 0222 388160.

TCHÉCOSLOVAQUIE—Une société d'État tchécoslovaque, la VUKOV, aimerait établir des contacts avec des firmes canadiennes oeuvrant dans le domaine de la robotique, des senseurs, des systèmes de transports, et des pièces de robotique. La VUKOV conçoit et fabrique une grande variété de systèmes de robotique et de pièces. Le partenaire canadien éventuel de cette société pourrait faire la mise en marché

des produits de la VUKOV au Canada, tandis que celle-ci représenterait la société canadienne sur les marchés de la Tchécoslovaquie et de l'Europe de l'Est. Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Prague. Tél. : (011-42-2) 326941; télex : (code de destination 66) 121 061 (DCMCN C).

TCHÉCOSLOVAQUIE—Une grande société d'État tchécoslovaque d'aliments et de boissons, la Frucona, qui possède un inventaire de plus de 450 produits, tels que boissons gazeuses et alcoolisées, jus de fruits, légumes et viandes préparées, recherche de nouveaux procédés de transforma-

tion et de production d'aliments afin d'améliorer la qualité des aliments, d'en augmenter la valeur nutritive, et de permettre une utilisation maximale des approvisionnements de fruits, légumes, viandes et aliments non raffinés. La société aimerait particulièrement conclure des ententes d'achats sur les procédés et technologies de production sous licence. Pour d'autres renseignements, communiquer avec l'ambassade du Canada à Prague.

Le Canada exporte plus vers la Suède

Selon les données de la Suède, les importations du Canada dans ce pays ont augmenté de 30 %. La valeur des importations en Suède s'est accrue de 15 % pendant les quatre premiers mois de 1989 par rapport à la même période l'an dernier.

Ces hausses sont notables surtout dans le domaine des produits reliés à l'ingénierie et à l'énergie. Les importations d'acier ont augmenté de 31 %, et les autres minéraux de 35 %. Les importations de pétrole brut ont augmenté de 26 %, et les produits d'ingénierie de 18 %.

Les importations provenant des États-Unis ont augmenté de 34 % et celles des pays de la Communauté européenne de 12 %.

Nomination dans le cadre de l'ALE

Le ministre du commerce extérieur, M. John C. Crosbie, a annoncé la nomination de M. A.L. « Tony » Halliday à titre de président canadien du Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux constitué en vertu de l'Accord de libre-échange.

Au ministère des Finances, M. Thomas Bernes, directeur général des Finances et du commerce internationaux, a été nommé vice-président de l'équipe canadienne. M. Bernes est le négociateur canadien sur la question des subventions dans l'actuel cycle des Négociations commerciales multilatérales.

Le Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux a été chargé par la Commission mixte du commerce canado-américain, composée de M. Crosbie et de la représentante commerciale des États-Unis, Mme Carla Hills, de formuler de nouvelles règles et disciplines applicables aux subventions et aux droits anti-dumping et compensateurs, pour une période de cinq à sept ans.

La Birmanie change de nom

Le 18 juin dernier, la Birmanie a adopté une nouvelle loi selon laquelle les termes Birmanie et Birman font désormais place aux termes Myanmar dans les deux cas.

Afin de respecter la prononciation de Myanmar, les noms anglicisés de nombreuses villes et villages, divisions administratives, et d'autres caractéristiques topographiques du pays ont également été modifiés; notamment Yangoun remplace l'ancien nom de la capitale Rangoun.

Abonnement

CanadExport est distribué gratuitement au Canada aux fabricants et aux milieux des affaires. Pour vous abonner au bulletin, veuillez remplir le bon de commande ci-dessous. Pour tout changement d'adresse ou autre (cela prend quatre semaines), prière de mentionner le numéro indiqué sur l'étiquette de votre enveloppe.

Nom

Société ou organisme

.....

Rue

Ville, province (territoire)

Code postal

Français Anglais

Renvoyer dûment rempli à : CanadExport (BTC)
Affaires extérieures et Commerce extérieur
Canada, édifice Lester B. Pearson, 125, Sussex,
Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

(Also available in English)

Numéro de télécopie

Voici le nouveau numéro de télécopie de l'ambassade du Canada à Yaoundé (Cameroun) : (237) 22-10-90 (poste 311 pendant les heures ouvrables, communication automatique autrement).

INFO-EXPORT (tél. sans frais) : 1-800-267-8376 (Région d'Ottawa : 993-6435)

Télécopieur : 996-9709

Télex : 053-3745 (BTCE). Indicatif : External Ott.

CanadExport est un bulletin bimensuel d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, Direction des services de communication au Canada sur le commerce (BTC).

Rédacteur en chef : René-François Désamoré Directeur de la publication : Louis Kovacs, tél. : (613) 992-7114.

Rédacteurs : Don Wight, tél. : (613) 992-6252; Sylvie Robitaille, tél. : (613) 996-2225.

Adjoint à la publication : Mark A. Leahy, tél. : (613) 992-6424.

Tirage : 62 000 exemplaires.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20024729 7

DOCS

CA1 EA 89C12 EXF

Canada export trade month = Mois
canadien de l'exportation. --

43254201



60984 81800