

5  
.b1926937 (r)

Dept. of Foreign Affairs  
Min. des Affaires étrangères

MAR 14 2002

Return to Departmental Library  
Retourner à la bibliothèque du Ministère

# CANADEXPORT

Vol.15 N° 1

JAN 13 1997

13 janvier 1997

## Le Plan d'action du Canada pour le Japon

« La poursuite de la restructuration et de la déréglementation de l'économie japonaise pourraient créer un nombre incalculable de débouchés nouveaux et diversifiés pour les entreprises canadiennes », a déclaré M. Art Eggleton, ministre du Commerce international, en lançant la nouvelle édition du **Plan d'action du Canada pour le Japon** à Tokyo, le 26 novembre 1996.

Au moment où paraît la quatrième édition du **Plan d'action du**

**Canada pour le Japon**, le deuxième partenaire commercial du Canada présente un climat commercial qui est de plus en plus favorable à d'autres égards également : la valeur du yen japonais demeure relativement élevée, les consommateurs de ce pays recherchent de plus en plus un bon rapport qualité-prix, on y trouve un vaste bassin de capitaux et de technologies et, dernier point mais non le moindre, le milieu des affaires japonais tient beaucoup à nouer des relations de partenariat avec des entreprises canadiennes.

En 1995, la valeur du commerce bilatéral entre le Canada et le Japon a dépassé 24 milliards de \$, et les exportations à elles seules ont augmenté de 24 % pour se chiffrer à 12 milliards de \$. Le Japon est également pour le Canada la troisième source en importance d'investissements étrangers directs, ses investissements au pays ayant été évalués à 12,5 milliards de \$ en mars 1996, et la deuxième source de placements de portefeuille, lesquels étaient estimés à 43,5 milliards de \$ en mars 1996.

### Objectifs du Plan d'action

Le **Plan d'action du Canada pour le Japon** présente une approche selon laquelle le milieu des affaires pourrait, de façon coordonnée et en jouant un rôle de premier plan, élargir cette relation d'affaires. On y trouve une stratégie pour exploiter les débouchés commerciaux dans sept des secteurs japonais qui connaissent actuellement la plus forte croissance : **produits de construction; poissons et fruits de mer; aliments transformés; meubles; soins de santé et appa-**

**reils médicaux; tourisme; technologies de l'information.**

Outre une description de ces secteurs, le **Plan d'action** donne un aperçu du climat commercial dans chacun d'entre eux, des débouchés commerciaux ainsi que des objectifs et des activités spécifiques qui s'y rapportent, soit la participation à des foires commerciales, à des séminaires et à des missions commerciales; on y trouve également de l'information commerciale et de l'information sur les marchés actuels.

Le **Plan** insiste sur la nécessité, pour les entreprises canadiennes, de se renseigner sur ce qui se passe dans un marché donné, d'adapter leurs produits aux goûts et au style de vie des Japonais et de faire une promotion efficace de leurs produits dans ce pays.

### Promouvoir l'investissement et les partenariats

Le **Plan d'action** permettra de  
Voir page 3 – **Le Plan d'action**

## Équipe Canada : Au fil des initiatives

**CanadExport** est heureux d'annoncer le lancement d'une nouvelle chronique.

**Équipe Canada : Au fil des initiatives** soulignera et présentera les diverses initiatives et activités menées sous l'égide d'Équipe Canada.

Équipe Canada est un partenariat formé des gouvernements fédéral et provinciaux, des administrations municipales et du secteur privé visant à soutenir les efforts du Canada pour promouvoir le commerce international.

La première chronique jette un coup d'oeil sur la mission commerciale qu'effectue présentement Équipe Canada en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande – une mission qui en reflète avec justesse le thème : « Ensemble, nous allons conquérir le monde ».

**CanadExport** vous invite à lui faire part des initiatives, des activités ou des programmes reliés à Équipe Canada auxquels vous participez.

Veuillez communiquer vos idées, vos suggestions et vos renseignements à : **CanadExport**, fax : (613) 992-5791, adresse électronique : [canad.export@ext.ott07.x400.gc.ca](mailto:canad.export@ext.ott07.x400.gc.ca)

**CANADEXPORT**

**EN DIRECT**

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

### DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES.....	2
PROJETS DE MILLIARDS DE \$.....	4
ATTACHÉ CULTUREL.....	1-24
FORUM ACAP	
FOIRES COMMERCIALES.....	5
LES TRUCS DU MÉTIER.....	6
OCCASIONS D'AFFAIRES/PUBLICATIONS....	7
AU CALENDRIER.....	8

## ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

### La plus imposante mission d'Équipe Canada met le cap sur la Corée du Sud, les Philippines et la Thaïlande

Plus de 400 gens d'affaires, dirigeants d'établissements d'enseignement et de municipalités et jeunes entrepreneurs prennent part à la mission commerciale d'Équipe Canada à destination de la Corée du Sud, des Philippines et de la Thaïlande, du 8 au 20 janvier 1997.

Dirigée par le premier ministre du Canada Jean Chrétien et les premiers ministres provinciaux, la mission commerciale d'Équipe Canada en 1997 ouvrira de nouveaux débouchés aux sociétés canadiennes dans la région qui connaît la croissance la plus rapide au monde.

#### Année canadienne de l'Asie-Pacifique

Cette quatrième mission commerciale d'Équipe Canada, et la plus imposante, lancera l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique en 1997, dont le but est de resserrer les liens du Canada avec cette région. Les échanges bilatéraux de biens et de services entre le Canada et les trois pays visités ont totalisé 8,3 milliards de \$ en 1995, et les possibilités d'accroître nos échanges avec chacun de ces pays sont considérables.

Cette mission permettra de promouvoir les compétences canadiennes de renommée mondiale dans des secteurs où la demande est très forte en Asie-Pacifique, notamment les technologies de l'information, l'agro-alimentaire, les services financiers, l'éducation et la culture, l'environnement, les transports, l'énergie

et les ressources naturelles, les télécommunications, les matériaux de construction et la construction.

« Les sociétés canadiennes excellent dans la construction d'infrastructures économiques solides et durables, a expliqué le premier ministre Chrétien. Elles se spécialisent dans la production de biens et de services qui contribuent à la croissance des économies. Ces secteurs sont en pleine croissance en Asie. Et le fait de partager ces compétences nous profitera ultérieurement autant qu'à nos partenaires de l'Asie-Pacifique. »

La mission commerciale d'Équipe Canada de 1997 donnera l'occasion aux entreprises et aux organismes participants d'effectuer des études de marché cruciales, de rencontrer des distributeurs et des clients éventuels et de se positionner sur le marché mondial. Pour beaucoup d'entreprises, surtout des PME, il s'agit d'une occasion d'acquérir des connaissances de première main sur les nouveaux marchés et la façon de les percer.

#### Le succès engendre le succès

Comme ce fut le cas lors des missions commerciales précédentes fort réussies d'Équipe Canada, les mem-

bres de la délégation canadienne devraient conclure et signer de nombreux contrats et accords. Les missions commerciales précédentes ont mené à la signature de contrats de l'ordre de 20 milliards de \$ et aidé plus de 700 sociétés canadiennes à ouvrir de nouveaux marchés et à créer des emplois au pays.

« Ces missions nous aident à intensifier les exportations et à créer des emplois pour les Canadiens. Elles montrent aussi ce que nous pouvons accomplir lorsque nous travaillons tous ensemble », a ajouté le premier ministre Chrétien.

#### Une première

Pour la première fois, la mission commerciale comprendra de jeunes entrepreneurs actifs dans le monde des affaires et qui cherchent de nouveaux débouchés en Asie. Ceux-ci participeront à des activités commerciales particulières dans chacun des pays visités en plus de prendre part aux manifestations normalement prévues.

#### Nombreux débouchés Corée

Chacun de ces trois pays offre de nombreux débouchés. Les sociétés canadiennes profitent déjà des débouchés importants que présente le marché coréen des technologies de l'information et des télécommunications qui devrait dépasser les 50 milliards de \$ d'ici cinq ans. La Corée procède également à des investissements massifs dans la construction et la modernisation de ses infrastructures, et l'industrie locale doit encore dépendre de l'étranger pour ce qui est du matériel et de la technologie de pointe dont elle a besoin

Voir page 3 – La plus imposante

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

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

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 992-5791  
Courrier électronique :  
canad.export@extott07.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

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

## La plus imposante mission d'Équipe Canada

(Suite de la page 2)

pour améliorer sa compétitivité dans une perspective de mondialisation.

### Philippines

Les sociétés canadiennes trouveront des débouchés dans tous les secteurs de l'économie philippine. À l'instar de la Corée, les Philippines investissent massivement dans leurs infrastructures et ont besoin de technologie, de machinerie, de matériel et de services. Les débouchés dans les secteurs suivants sont dignes d'attention : télécommunications, électricité et énergie, transports, ingénierie et technologies de pointe. L'émergence d'une classe moyenne considérable crée d'énormes

débouchés pour les produits alimentaires et les produits de consommation canadiens.

### Thaïlande

En Thaïlande, le gouvernement a créé des débouchés en mettant l'accent sur la nécessité de rehausser le niveau général des ressources humaines dans les secteurs public et privé, d'améliorer la qualité de vie, de réduire la pollution, de diversifier les échanges commerciaux et de moderniser les infrastructures urbaines de transport et de télécommunications. Le savoir-faire canadien est en demande dans les domaines de la production d'électri-

cité et de l'exploration du pétrole et du gaz naturel, mais aussi dans la gestion des déchets urbains, le perfectionnement des ressources humaines, les produits et services de technologies de pointe et de télécommunication, les réseaux et le matériel de transport urbain, l'expansion des aménagements portuaires, ferroviaires et aéroportuaires, les aéronefs et l'avionique.

**CanadExport** vous tiendra au courant des contrats qui seront signés et des partenariats et des coentreprises qui seront créés à la suite de la mission commerciale d'Équipe Canada.

## Le Plan d'action du Canada pour le Japon

(Suite de la page 1)

promouvoir l'investissement dans les secteurs canadiens qui semblent particulièrement intéressants pour les investisseurs potentiels. Le tourisme, pour ne citer qu'un exemple, continue de représenter la principale source de recettes provenant l'étranger, lesquelles se sont chiffrées à un record de 661 millions de dollars en 1995, soit une augmentation de 20 % par rapport à l'année précédente.

Le Keidanren (puissante fédération japonaise d'associations économiques) a commandité une mission de partenariats d'affaires qui s'est rendue au Canada en septembre 1996 pour examiner les débouchés possibles dans les secteurs de la technologie de l'information et de la transformation des aliments. On peut s'attendre que son rapport, largement diffusé au Japon, servira à catalyser l'investissement au Canada.

Le **Plan d'action** encourage l'or-

ganisation de campagnes publicitaires au Japon, telle celle de l'industrie de l'agro-alimentaire « Le Canada, comblé par la nature », qui a été lancée en mars 1996 et qui couvrira une période de trois ans dans le but d'attirer l'attention sur la grande diversité d'aliments et de boissons à valeur ajoutée produits par les agriculteurs, les pêcheurs et les entreprises de transformation des aliments et boissons de haute technologie du Canada.

La promotion d'alliances fondées sur la technologie constitue un autre volet essentiel du **Plan d'action**. En effet, le succès réside parfois dans l'adoption et dans l'adaptation de technologies et de procédés novateurs. Au Canada, des technologies de pointe sont appliquées à un large éventail de secteurs, dont les télécommunications et la médecine, et au Japon, en contrepartie, des technologies de premier ordre sont adap-

tées à des secteurs tels que les nouveaux matériaux et la fabrication. Les partenariats basés sur les échanges de technologies dans tous les secteurs ont grandement contribué à l'expansion des échanges commerciaux entre les deux pays.

Les possibilités de créer de nouveaux liens d'affaires ne se confinent pas aux sept secteurs visés par le **Plan d'action**. À titre d'exemple, vu l'envergure mondiale des sociétés japonaises et le fait que le Japon soit la plus importante source au monde d'aide publique au développement, de nombreuses occasions variées se présenteront pour les Canadiens désireux de participer aux projets mis sur pied par le Japon dans les pays tiers. Le fait d'orienter l'aide gouvernementale vers l'expansion des affaires dans les sept secteurs cernés dans le Plan d'action traduit

Voir page 8 — Le Plan



### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.

# Systeme d'information sur des projets de plusieurs milliards de \$

Les exportateurs canadiens peuvent maintenant obtenir des renseignements opportuns et précis, leur permettant ainsi d'être plus concurrentiels, sur les projets internationaux financés par les banques multilatérales de développement, grâce à un système d'information mis au point par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Il s'agit du Système d'information sur les projets d'investissement des Institutions financières internationales (IFI), qui donne aux utilisateurs l'accès à plus de 2 500 projets évalués à plus de 12 milliards de \$ par année et améliore leurs chances de succès.

Le Système d'information sert à recueillir, intégrer et diffuser des renseignements sur les projets financés par les IFI. Il offre notamment des renseignements sur les contacts au sein des organismes d'exécution des projets dans les pays emprunteurs, ainsi que sur les personnes-ressources dans les missions canadiennes et les bureaux régionaux des IFI à l'étranger.

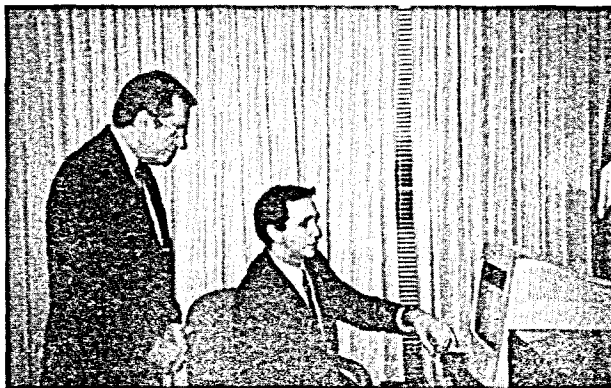
## Équipe Canada et partenariat

Au lancement, le 2 décembre dernier, le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, a indiqué que « ce nouveau système d'information traduit bien le partenariat créé, au sein de l'Équipe Canada, entre les gouvernements et le secteur privé ».

Le système donne actuellement accès à des renseignements sur des projets des institutions suivantes : Banque mondiale, Banque inter-américaine de développement, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Banque

africaine de développement, Banque asiatique de développement,

Société financière internationale, et Programme des Nations Unies pour le développement



M. Jean-François Leroux (assis) du MAECI démontre le système IFI au ministre du Commerce international, M. Art Eggleton.

Les entreprises canadiennes peuvent obtenir plus de renseignements sur le Système d'information sur les projets d'investissement des IFI en consultant la rubrique sur l'expansion du commerce international, dans le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse suivante : <<http://www.dfait-maeci.gc.ca>>.

## Appel de candidatures pour le Prix Canada—États-Unis pour la réussite en affaires

Les particuliers, les associations, les entreprises et les organismes gouvernementaux canadiens et américains ont jusqu'au 1<sup>er</sup> mars 1997 pour présenter leur candidature au **Prix Canada—États-Unis pour la réussite en affaires**. Le prix sera remis le 5 juin 1997 au cours d'une cérémonie qui aura lieu à l'ambassade du Canada à Washington, D.C.

Inauguré en 1995, ce prix annuel a pour but de reconnaître l'excellence des sociétés canadiennes et américaines en matière d'innovation, d'expansion du commerce et d'engagement au sein de la collectivité (les trois principaux critères de sélection). Il vise également à favoriser le partenariat et la coopération entre les entreprises canadiennes

et américaines.

Pour s'inscrire, une équipe d'entreprises canadiennes et américaines doit remplir un formulaire de candidature et fournir des renseignements sur ses réalisations et le succès de son partenariat.

Les personnes intéressées peuvent se procurer et retourner les formulaires — au plus tard le 1<sup>er</sup> mars 1997 — à la Fondation Canada—États-Unis pour la réussite en affaires, au Canada : 96 Equestrian Drive, Kanata (Ontario) K2M 1H6; tél. : (613) 831-7713, fax : (613) 592-4491; aux États-Unis : 425 8th Street N.W., Suite 334, Washington, D.C., 20004-2111; tél. : (202) 363-1487, fax : (202) 686-5426.

# ATTACHÉ

# Culturel

13 janvier 1997 – No. 5



## Message du Ministre

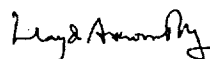
J'ai de nouveau le plaisir de lever le rideau sur le programme des affaires culturelles internationales du Canada pour les mois à venir. En plus du *Calendrier des événements*, vous trouverez dans le présent numéro de *L'Attaché culturel* des informations sur trois initiatives culturelles d'importance du *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international*.

*L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP)*, qui souligne les liens que nous entretenons avec les pays de la région de l'Asie-Pacifique, offrira la preuve de l'efficacité de la culture comme instrument de création de relations solides et durables pour le Canada. En prévision de la réunion de l'*Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC)*, qui aura lieu à Vancouver en novembre 1997, le MAECI lancera une initiative de promotion de projets de collaboration culturelle entre le Canada et l'Asie-Pacifique dans toutes les régions du Canada. Nous avons invité les participants étrangers à nous envoyer leurs meilleurs artistes dans les domaines du spectacle et des arts visuels ainsi que leurs oeuvres. Dans certains cas, les artistes invités participeront à des activités organisées dans des collectivités canadiennes de même origine culturelle. La culture est un volet capital de l'ACAP parallèle au programme intensif d'activités axé sur la formation de partenariats d'affaires, d'investissement et de jeunes. Des détails concernant le volet culturel de l'ACAP sont présentés au verso du présent numéro.

L'ouverture officielle du *Centre culturel du Canada à Paris* par le premier ministre Jean Chrétien le 22 janvier couronnait plusieurs années de travail de notre ambassade de Paris. Le Centre, entièrement rénové, poursuivra sa mission d'offrir une image dynamique et moderne du Canada au carrefour culturel de l'Europe. Au coeur de ses activités, il y aura le *Centre des nouveaux médias* qui, en collaboration avec le secteur privé, tirera parti de l'esprit d'innovation et de la créativité culturelle du Canada pour présenter les réalisations artistiques et littéraires de notre pays. Le Centre soutient également la communauté des études canadiennes en Europe en facilitant l'accès à la documentation de diverses sources de ce côté-ci de l'Atlantique.

La troisième initiative porte sur la publication des nouvelles lignes directrices du *Ministère* applicables aux nombreuses demandes d'aide à des tournées internationales présentées par des artistes et des groupes culturels du Canada. Les nouvelles normes pour le *Programme de tournées internationales* visent à simplifier le processus. Elles confirment également l'objectif de ce programme comme instrument de diplomatie canadienne à l'étranger. Je suis persuadé que les nouvelles lignes directrices permettront de tenir compte intégralement de la diversité géographique et culturelle du Canada.

Sincèrement,



## LETTRÉ DE LA RÉDACTRICE

Avec ce cinquième numéro de *L'Attaché culturel/Cultural Attaché*, nous amorçons le cycle d'une nouvelle année dans les activités culturelles et les relations académiques du Canada à l'étranger. À l'occasion du premier anniversaire de la publication, il semble indiqué de rappeler ses objectifs et de passer en revue ses réalisations.

*L'Attaché culturel/Cultural Attaché* est publié 3 fois par année par la *Direction générale des relations culturelles internationales du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international*. L'objectif initial était d'informer le public canadien, y compris les médias, de l'évolution des activités culturelles et académiques du Canada à l'étranger. Si vaste qu'ait pu paraître cet objectif avant la naissance de la publication, il semble aujourd'hui bien modeste par rapport à ce que la revue est devenue en moins d'un an. La nature de ce moyen de communication et l'ampleur de son contenu ont déclenché des réactions qui, à leur tour, ont fait surgir une toute nouvelle gamme de responsabilités et de préoccupations.

Bien que le public culturel canadien continue de former le plus grand bassin de nos lecteurs, de plus en plus, des groupes spécialisés en sont venus à dépendre de l'information publiée dans la revue. Les journalistes y voient désormais un document de référence pour des événements futurs et passés, tandis que les ambassades du Canada un peu partout dans le monde en ont fait un outil utile de promotion. Pour leur part, l'industrie culturelle et les milieux de l'enseignement supérieur du Canada trouvent dans *L'Attaché* un moyen d'assurer un plus grand rayonnement.

La publication vise à diffuser de l'information sur deux secteurs clés: la culture et les relations académiques. *L'Attaché culturel/Cultural Attaché* est axé sur trois aspects fondamentaux du développement du troisième pilier: la culture et les relations académiques comme instruments de diplomatie canadienne, l'aide à l'exportation et à la commercialisation des produits et services de ces deux secteurs et l'encouragement et le soutien de l'internationalisation de l'enseignement supérieur au Canada.

Le Canada est un chef de file dans le domaine de la haute technologie et des productions multimédias. Ces domaines sont aujourd'hui intimement liés aux activités de tous les jours; ils deviennent même essentiels aux secteurs culturel et académique. Cela est particulièrement évident dans le domaine académique où les nouvelles technologies d'apprentissage sont en voie de modifier les paradigmes de l'éducation et présentent des possibilités radicalement nouvelles pour la création de liens internationaux. Cela fut clairement démontré en octobre lors d'une table ronde co-parrainée par le *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international* et le *Cabinet du Premier ministre*, réunissant des officiels de la Banque mondiale et des représentants canadiens du milieu de l'enseignement à distance.

Entre le premier numéro, qui ne contenait que 12 pages, et la cinquième livraison, qui en comprend 24, nous avons trouvé notre vitesse de croisière et mis sur pied de nombreux réseaux pour vous livrer une publication aussi utile que possible. Des améliorations seront néanmoins continuellement apportées au gré des suggestions de nos lecteurs. Les ambassades et les consulats du Canada dans le monde entier se sont montrés très coopératifs pendant toute cette première année expérimentale et nous les remercions de leurs commentaires et de leur soutien.

*L'Attaché culturel/Cultural Attaché* a créé un site web où l'on peut consulter le **Calendrier des événements** à l'adresse [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca).

RÉDACTEUR-EN-CHEF : ROBIN HIGHAM

RÉDACTRICE : ELIA GORAYEB

ASSISTANTE À LA RÉDACTION : CAROLINE-ANNE COULOMBE & LILIANE SIMARD

PUBLICATION : BOÎTE NOIRE

ATTACHÉ CULTUREL est un bulletin publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),

Bureau des Relations culturelles internationales Tél. : (613) 996 3649 Fax : (613) 992 5965

# ATTACHÉ *Culturel*

## LES NOUVELLES LIGNES DIRECTRICES DU PROGRAMME DES TOURNÉES INTERNATIONALES

Le programme des relations culturelles internationales du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international voit au soutien financier de nos artistes dans les domaines du spectacle, des arts visuels, de la littérature et de nos professionnels des domaines du cinéma et de la télévision dans le but de les faire connaître outre-mer. Notre objectif d'une "diplomatie culturelle" vise à étoffer l'image que projette le Canada à l'étranger en plus de développer la conscience et l'appréciation de nos valeurs, de nos réalisations et de notre créativité. Depuis son instauration, le programme aide les artistes canadiens à faire carrière à l'étranger et il ouvre une vitrine sur la diversité culturelle du Canada, sur ses atouts régionaux et sur le rôle de plus en plus important que jouent les artistes autochtones. L'emphase est sur les jeunes et sur l'utilisation des technologies du multi-media dans la création et la diffusion des messages canadiens.

Comme les conditions des marchés internationaux sont appelées à changer constamment, nous avons entrepris en 1996 l'examen du programme de subvention afin d'en assurer la pertinence. Les nouvelles lignes directrices qui ont été établies ont simplifié le processus d'évaluation pour permettre au Ministère de répondre plus efficacement au nombre croissant de demandes de subvention. À l'avant-plan des modifications, les dates limites des demandes dans la plupart des catégories ont été supprimées. Pour vous procurer une copie des nouvelles lignes directrices, veuillez vous adresser par télécopieur au (613) 992-5965.

## LE CANADA INVITÉ D'HONNEUR À LA FOIRE INTERNATIONALE DU LIVRE DE GUADALAJARA

Le Canada était le pays invité d'honneur à la dixième Foire internationale du livre de Guadalajara au Mexique (FIL) qui s'est déroulée du 30 novembre au 8 décembre derniers. Le stand du Canada, une réalisation conjointe du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, de l'Association pour l'Exportation du livre canadien (AELC) et de l'Association nationale des Éditeurs de livres (ANEL), a officiellement été ouvert par la Secrétaire d'État pour l'Amérique latine et l'Afrique, l'honorable Christine Stewart. Il était constitué d'une forêt de sapins canadiens et accueillait 35 compagnies, une librairie, une exposition d'illustrations de livres canadiens pour enfants ainsi qu'un coin vidéo où des films canadiens ont été présentés en permanence. Treize auteurs canadiens se sont rendus à Guadalajara pour l'occasion.

Pour souligner la participation du Canada en tant que pays invité d'honneur, plusieurs événements canadiens ont eu lieu au cours des dix jours qu'a duré la foire, notamment le troisième congrès international de l'Association mexicaine d'études canadiennes, un festival gastronomique, ainsi qu'un festival culturel où plusieurs milliers de spectateurs sont venus applaudir les artistes canadiens suivants : le groupe de danse autochtone de l'Alberta Red Thunder, le trio de jazz Vic Vogel, la troupe de théâtre *One Yellow Rabbit* de Calgary, la danseuse *Dulcinea Langfelder* avec son spectacle *Portrait d'une Femme avec Valises*, et quatre groupes rocks de la relève, *Headstone*, *Shade*, *Les Secrétaires volantes* et *Babelfish*.

La FIL est la plus grande foire du livre du monde hispanophone. Elle a été visitée par plus de 260,000 personnes et plus de 500 maisons d'édition en provenance de 25 pays. Plus de 800 acheteurs professionnels et éditeurs ont participé aux trois jours réservés à l'industrie. Les éditeurs ont été très occupés à conclure des ventes de droits et des accords de co-édition autant avec des éditeurs mexicains que des éditeurs de tous les autres pays latino-américains. Les entrepreneurs canadiens se sont tous déclarés très satisfaits de leur présence, comme par exemple cet éditeur de Montréal qui a conclu une entente de traduction co-édition de 40 titres, et ils ont exprimé leur volonté de participer de nouveau à la FIL en 1997 afin de s'implanter davantage en Amérique latine, un marché en pleine croissance. En effet, entre 1992 et 1995 les exportations canadiennes de livres vers l'Amérique latine et les Antilles sont passées de \$1.2 millions à \$8 millions et tout indique que cette tendance se maintiendra.

L'événement de Guadalajara souligne une fois de plus qu'une bonne dose de diplomatie culturelle peut produire de remarquables résultats en matière de promotion des intérêts canadiens à l'étranger.



LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
02/12/96 31/01/97	Maia & Scotia II" works by Joan Dymianuv Landings Gallery Edinburgh, Scotland	This exhibition by the Toronto artist won the 12th <i>Royal Over-Seas League</i> exhibition.
07/12/96 00/03/97	John Howe:Tolkien's "Middle Earth" Internet London, UK	West coast illustrator Howe takes the viewer on an exciting visual journey, encountering a series of landmarks and images all-too familiar to the Tolkien reader
00/01/97 00/03/97	Wajdi Mouawad et Carole Fréchette en résidence Théâtre Artistique Athévains et Théâtrales, maison d'édition Paris, France	Ces auteurs canadiens travailleront en ateliers d'écriture avec des jeunes en milieu scolaire, tant à Paris qu'en banlieue. De plus, présentation publique, au Théâtre du Rond-Point de Paris, de leur travail et de celui de la canadienne Marie-Line Laplante.
00/01/97 09/02/97	<i>Serious Games</i> Laing Art Gallery Newcastle-upon-Tyne, UK	A major exhibition of art works using different forms of interactive technology including Canadian Char Davies' "OSMOSE" virtual reality piece. It will also be exhibited from 00/03/97 to 00/06/97 at the Barbican Art Gallery in London.
00/01/97	Réouverture du Centre de documentation Centre culturel canadien Paris, France	Avec la rénovation du Centre culturel canadien de Paris, le Centre de documentation prend une nouvelle orientation et adopte une fonction tridimensionnelle: bibliothèque, archives et documentation électronique. La bibliothèque existante, depuis 1970, est mise à jour et son catalogue informatisé est devenu accessible sur Internet via le site du MAECI. Les heures d'ouverture sont étendues à la journée entière, sans interruption, de 10 heures à 18 heures, du lundi au vendredi.
01/01/97 15/02/97	<i>The Water fait mal</i> et autres pièces de et par le chorégraphe Benoît Lachambre En tournée à Blois, Nantes, St-Herblain, St-Nazaire, Angers, France	Après avoir travaillé avec Louis Falco à New York, le Toronto Dance Theatre, Marie Chouinard, l'European Dance Development Center de Arnhem aux Pays-Bas, le Klapstuc à Leuven, en Belgique, la Ménagerie de Verre à Paris, ce jeune chorégraphe canadien est en train de devenir la coqueluche en France. Le 11/03/97 au De Vooruit à Gand, Belgique.
06/01/97 01/02/97	Canada promotion at KaDeWe KaDeWe (Kaufhaus des Westens, Hertie group of department stores) Berlin, Germany	For two weeks, <i>KaDeWe</i> will feature Canadian products and highlight Canadian culture, including First Nations Dancers from Alberta.
07/01/97 26/01/97	"Absolution" by Robert Sherwood The White Bear Theatre London, UK	Canadian playwright Sherwood's award-winning play "Thugs" was hailed by <i>Time Out</i> as 'an abrasive theatrical Cross between "Naked Gun" and "Reservoir Dogs"' (Critic's Choice Aug/96).
08/01/97 25/01/97	"The Fever" starring Clare Coulter The Royal Court Theatre Upstairs London, UK	Following her recent triumph in Wallace Shawn's one womanplay "The Fever" at the <i>Edinburgh Festival</i> , Canadian actress Clare Coulter repeats the astonishing performance.
14/01/97 19/01/97	FIPA/Festival international des Programmes audiovisuels. Biarritz, France	Sélection des programmes canadiens suivants: <i>Marguerite Volant</i> de Charles Binamé (catégorie série); <i>Long Day's Journey into Night</i> de David Wellington (catégorie fiction); <i>Silence</i> de César Battista (programme court); <i>Jesus in Russia</i> de Elliott Halpern et <i>Sex Cops: the Selling of Innocence</i> de William Cobban (catégorie reportage), <i>Le sort de l'Amérique</i> de Jacques Godbout (catégorie documentaire).

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
15/01/97 27/03/97	La pièce "Salvador" de Suzanne Lebeau En tournée en France	Mise en scène de Gervais Gaudreault, la pièce sera jouée par le <i>Théâtre du Carrouel</i> .
15/01/97 10/02/97	Kazimir Glaz exhibition "The Essence" International Cultural Centre Krakow, Poland	Originally from Poland, painter Kazimir Glaz has been living in Toronto since 1968. "The Essence" features works from the French and Canadian series from 1956-1969.
16/01/97 21/01/97	International Course on Embryo Transplants and Echography in Cattle University Complutense of Madrid Madrid, Espagne	Participation of Professor Mapletoft and Professor Palasz from the University of Saskatchewan.
17/01/97 09/02/97	10e édition de la Biennale internationale de l'image de Nancy <i>Instants de ville</i> Hangar de la CGFTE, galerie de l'Hôtel de ville, galerie Thermale et galerie Robert Doisneau Nancy, France	Exposition internationale qui comporte une importante participation canadienne: Claude Philippe Benoît, Alain Paiement et Michèle Waquant.
18/01/97 25/01/97	Residency O'Vertigo Danse Schouwburg Arnhem Arnhem, Netherlands	Invited to prepare their show <i>La Bête/The Beast Within</i> .
20/01/97	Conférence de l'Ambassadeur Centre d'Estudis de Formacio Continuada Barcelone, Espagne	La conférence organisée par l'Université de Barcelone porte sur les relations commerciales entre l'Espagne et le Canada.
21/01/97 25/01/97	Paul Chamberland, poète Université de Mons-Hainaut, Centre d'études Québécoises, Théâtre poème Mons, Liège et Bruxelles, Belgique	Conférences sur la poésie canadienne et participation au colloque organisé par l'Université de Mons-Hainaut "Ecriture et engagement, Charles Plisnier".
23/01/97 13/02/97	Exposition "Portraits de la vie et de l'art: la photographie de Roloff Beny aux Archives Nationales du Canada" Sotheby's Madrid, Espagne	Rétrospective d'une centaine de portraits photographiques dans le cadre d'une tournée européenne. Cette exposition, produite par les Archives Nationales du Canada, est rendue possible grâce à la Ford Motor Company. Les Archives soulignent l'appui de la Fondation Roloff Beny.
24/01/97 20/02/97	"Transitions. Art contemporain des Amérindiens et des Inuits du Canada" Centre culturel canadien Paris, France	Une exposition organisée par Barry Ace du <i>Ministère des Affaires indiennes du Canada</i> .
24/01/97	Lancement de "The Collected Stories" de Mavis Gallant Centre culturel canadien Paris, France	Anthologie avec présentation de l'écrivain et critique Alberto Manguel avec la collaboration de la Librairie canadienne de Paris - Abbey Bookshop.
24/01/97 03/02/97	Canadian Brass tour Various concert halls Germany & Switzerland	Canadian Brass will perform concerts in each of the following cities: 19/01/97 in Bern, on 20/01/97 in Zürich, on 21/01/97 in Biel, on 22/01/97 in Meggen (near Luzern), on 23/01/97 in St. Gallen, on 24/01/97 in Frankfurt, on 26/01/97 in Freiburg, on 27/01/97 in Bremen, on 28/01/97 in Hannover, on 29/01/97 in Würzburg, on 30/01/97 in Bamberg, on 31/01/97 in Stuttgart, on 01/02/97 in Karlsruhe and on 03/02/97 in Heidelberg.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
24/01/97 31/01/97	Concerts de la Société des Vents de l'Ensemble Clavivent Musée d'Orsay et la Villette Paris, France	L'ensemble de musique pour les jeunes joue, les 24/01/97, 30/01/97, 31/01/97, l'Histoire du petit tailleur. Le 28/01/97, concert grand public avec la même oeuvre et <i>Le Bal masqué</i> au Musée d'Orsay, le 30/01/97 en soirée: concert avec la Société Nationale et la Société Française de musique contemporaine, le 29/01/97 à La Villette, Paris : ouverture d'Expolangues 97, avec un concert de ce même ensemble : <i>Le piano muet</i> , conte écrit par Gilles Vigneault et mis en musique par Denis Gougeon.
27/01/97	Lancement de livres Centre culturel canadien Paris, France	Quarante quatre minutes, quarante quatre secondes de Michel Tremblay (Éditions Leméac/Actes-Sud) et <i>L'Univers de Michel Tremblay: dictionnaire des personnages</i> de Jean-Marc Barrette (Presses de l'Université de Montréal).
28/01/97	Louis Lortie, piano Grote Zaal, Concertgebouw Amsterdam, Netherlands	Canadian pianist of international renown performs in the series Master Pianists.
29/01/97 02/02/97	Expolangues Grande Halle de la Villette Paris, France	Le Canada sera le pays hôte d'honneur. Nombreuses manifestations canadiennes en perspective.
29/01/97 09/02/97	Canadian films International Film Festival Rotterdam Rotterdam, Netherlands	The Canadian film producer David Cronenberg presents his latest hit, "Crash", John Greyson presents his latest film, <i>Lilies</i> , based on Canadian author Michel-Marc Bouchard's play <i>Les Feluettes</i> , Bernard Hébert presents <i>Night of the Flood</i> and Lynne Stopkewich presents <i>Kissed</i> .
29/01/97 08/02/97	National Print Exhibition Mall Galleries London, UK	The exhibition will include the work of Canadian printmaker Elaine Kowalsky.
30/01/97	Gail Anderson-Dargatz's "The Cure for Death by Lightning" Canadian High Commission London, UK	The Canadian author will launch her novel and give readings. This book, published in January by Virago, has been selected as UK "Booksellers' Choice" for the New Year.
30/01/97 31/01/97	O Vertigo Danse DanseDe Warande Turnhout, Belgique	La compagnie de danse montréalaise O Vertigo présente sa toute nouvelle chorégraphie "La Bête".
30/01/97	Anne Michaels' "Fugitive Pieces" Canadian High Commission London, UK	The renowned Canadian author will launch her novel and read from it. This book, published by Bloomsbury, shot to the top of Canadian bestseller lists when first published.
31/01/97 09/02/97	Gothenburg Film Festival Various cinemas Gothenburg, Sweden	The Canadian films "Hard Core Logo" by Bruce MacDonald, "Polygraph" by Robert Lepage and "The Size of Water Melons" by Kari Skogland will participate in the festival.
31/01/97	Exposition de Chan Ky Yut Musée municipal La Roche-sur-Yon, France	Dans le cadre de sa tournée européenne, l'exposition de cet artiste établi à Ottawa est présentée au Musée municipal de la Roche-sur-Yon.

**LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS**

**EUROPE**

<b>DATE</b>	<b>EVENT / PLACE</b>	<b>DESCRIPTION</b>
00/02/97 00/03/97	Exposition de Robert Bourdeau Galerie Beaudoin Lebon Paris, France	Exposition du photographe canadien.
00/02/97	Publication du recueil de poésie canadienne "Unidos en la lucha, la poesía canadiense y la Guerra Civil española Madrid, Espagne	Publication en espagnol du recueil "Sealed in Struggle, Canadian Poetry and the Spanish Civil War", édité en 1995 par Nicola Vulpe et Maha Albari, traduit en espagnol par Bernd Dietz et publié par La Compade.
01/02/97	Cultural Aspects of Québec Leicester University Leicester, UK	Seminar for students and faculty.
01/02/97 10/02/97	Guillermo Verdecchia tour Universities of London, Nottingham & Glasgow London, Nottingham, Glasgow, UK	Canadian playwright and performer tours UK universities for a week of readings, lectures and solo performances.
03/02/97	Soprano Valdine Anderson St. John's Smith Square London, UK	Canadian soprano sings with Sinfonia 21, Britain's outstanding, leading-edge chamber orchestra in the premiere of "Daughters' Letters". Other performances include 05/02/97 and 11/05/97 at the Corn Exchange in Cambridge, 06/02/97 at the Great Hall, Lancaster University in Lancaster, 07/02/97 at the Elvet Methodist Church in Durham, 09/02/97 at the Turner Sims Concert Hall in Southampton.
06/02/97	Banff Film & Television Award ceremony Canadian High Commission London, UK	Reception and presentation of award for Outstanding Achievement in Television to Channel 4 from the Banff Film & Television Festival.
06/02/97 07/02/97	Foreign Ministries: Change and Adaptation Macdonald House, Canadian High Commission London, UK	Symposium involving Canada and organized by Centre for International and European Studies, Coventry University.
06/02/97 08/02/97	'Lludw'r Garreg' - the Welsh translation of 'Cendres de Cailloux' by Daniel Danis Sherman Theatre Cardiff, UK	The play is co-directed by Cathie Boyd from Glasgow, Scotland and Stéphane Théoret from Montreal. Other tour dates include 10/02/96, 11/02/96 and 13/02/97 at Theatr Colwyn in Colwyn Bay, Wales, 14/02/97 at Welfare Hall in Ystradgynlais, Wales, 17/02/96 at Theatr Mwidan in Cardigan, Wales, 18/02/96 at Canolfan Arad in GochAberystwyth, Wales, 19/02/96 at Coleg Normal in Bangor, Wales, 20/02/97 at Neuadd Dwyfor in Pwllheli, Wales, 21/02/97 at Ucheldre Centre in Holyhead, Wales and 22/02/96 at Theatr Twm O'r Nant in Denbigh, Wales.
08/02/97 23/03/97	Dominique Blain exhibition Arnolfini Bristol, UK	This exhibition features recent and commissioned work the canadian artists. The show will include works, some of which are entirely 'object-based' and some a combination of objects and photographs.
08/02/97	Concert du pianiste Marc-André Hamelin Salle du Conservatoire d'art dramatique Paris, France	Ce pianiste canadien offrira également une prestation le 18/04/97 au Queen Elizabeth Hall, Royal Festival Hall dans le cadre d'une tournée de la Grande- Bretagne.
11/02/97 16/03/97	"La Bohème" de Puccini Opera van Vlaanderen Anvers et Gand, Belgique	Le célèbre opéra est mis en scène par le canadien Robert Carsen à Anvers du 11/02/97 au 25/02/97 et à Gand du 05/03/97 au 16/03/97.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
14/02/97 16/02/97	Annual meeting of the "Association for Canadian Studies in German-speaking Countries" Beilngries, Germany Bonn, Germany and Vienna, Austria	Annual meeting of Canadianists from all German-speaking countries, including Austrians, held under the President of the Association, Prof. Ursula Mathis from the University of Innsbruck/Austria, on the topic "Nationalism and Globalization". Held in Bavaria this year, the conference will include exhibits of Inuit Art Exhibit and the ICCS "Books on Canada 1997" exhibit.
14/02/97 02/03/97	Rebecca Caine in "Figaro's Wedding" London Coliseum London, UK	Canadian Rebecca Caine sings the role of Susanna with the English National Opera.
14/02/97 11/05/97	"Just Evergon: 1987-1997" National Museum of Photography, Film & Television Bradford, UK	A major exhibition on the work of Evergon, one of Canada's foremost contemporary artists, consisting of more than 100 works and surveys the evolution of Evergon's The exhibition is being held in conjunction with Evergon being awarded the 1996 <i>Bradford Fellowship in Photography</i> .
15/02/97 30/04/97	Premiere of play by Michael Ondaatje Schiller-Theater North Rhine Westphalia, Wuppertal, Germany	"Buddy Boldens Blues" ("Coming Through Slaughter")
15/02/97 13/04/97	"Ohrenlust" (The Passion of the Ear) de Lani Maestro Centre d'art contemporain de Basse-Normandie, Hérouville St-Clair, France	Dans le cadre de sa programmation 1996-1997 entièrement consacrée à l'art canadien contemporain.
15/02/97 16/03/97	"...from the Transit Bar" and "Body Missing" Royal University College of Fine Arts Stockholm, Sweden	Video installations by Vera Frenkel of Toronto. The exhibition will also appear at the Arts Centre in Luleå, Sweden from 03/05/97 to 08/06/97.
17/02/97	"Lonely Child" by Claude Vivier St. John's Smith Square London, UK	Sinfonia 21 performs Canadian composer Claude Vivier's "Lonely Child".
17/02/97 01/03/97	Première mondiale d'une chorégraphie de Jean Grandmaître Opéra Garnier, Paris, France	Création mondiale, par les Etoiles, les Premiers Danseurs et le Corps de Ballet de l'Opéra de Paris, d'une chorégraphie insérée dans le répertoire de la pièce "Musings", chorégraphie du canadien James Kudelka.
18/02/97 06/04/97	"Le Faucon" de Marie Laberge Théâtre Déjazet Paris, France	Reprise de cette pièce écrite par la dramaturge canadienne Marie Laberge créée l'an dernier au <i>Théâtre International de langue française de Paris</i> .
20/02/97	Olivier Lalouette, ténor Palais des Beaux-Arts Bruxelles, Belgique	Le canadien Olivier Lalouette chante en soliste avec la Chapelle Royale, l'Orchestre des Champs-Élysées et le Collegium Vocale.
22/02/97	Birkbeck College <i>Annual Canadian Studies Symposium</i> Birkbeck College, University of London, London, UK	The title of Symposium this year is "Transport in Canada". Preceds the <i>Annual Conference of British Association for Canadian Studies</i> from 24/03/97 to 27/03/97 at University of Wales, Swansea.
25/02/97 28/03/97	Exposition de Angela Grauerholz Galerie Françoise Paviot Paris, France	Exposition de la photographe canadienne.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
25/02/97	Baritone Gerald Finley performs works by Wolf St. John's Smith Square London, UK	This is part of the <i>Song at St. John's Series</i> .
26/02/97 24/04/97	Lorraine Fontaine/Jacqueline Salmon Centre culturel canadien Paris, France	Installation <i>Le Pont de l'Île</i> de Fontaine et photographies de Salmon réalisées dans le cadre d'une résidence au <i>Banff Centre for the Arts</i> . Il s'agit d'une confrontation entre une artiste canadienne (Lorraine Fontaine) et une artiste française (Jacqueline Salmon) sur le thème des Amérindiens. Cette exposition, organisée en collaboration avec la critique d'art française Dominique Baqué, sera reprise par le <i>Centre d'art contemporain de Basse-Normandie</i> dans le cadre de sa programmation 1996-1997 consacrée à l'art contemporain canadien.
27/02/97 10/03/97	"Les lions mécaniques" la Halle aux Grains/Scène Nationale de Blois, et Centre Georges Pompidou/Paris Blois, Paris, France	Pièce produite par une compagnie française et chorégraphiée et dansée par le canadien Benoît Lachambre. Les 27/02/97, 28/02/97 et 01/03/97 à la Halle aux Grains/Scène Nationale de Blois et du 05/03/97 au 10/03/97 au Centre Georges Pompidou/Paris.
28/02/97 03/03/97	<i>La La La Human Steps</i> Théâtre de la Ville Paris, France	Une production de la compagnie canadienne.
5/02/97 16/02/97	<i>Office National du Film et Softimage</i> Festival du dessin animé et du Film d'Animation Bruxelles, Liège et Gand, Belgique	Participation de plusieurs films récents de l'ONF des réalisateurs canadiens André Leduc, Munro Ferguson, Claude Cloutier et Jo Dee ainsi que présentation des programmes de Softimage dans le cadre du Festival.
00/03/97	Travelling Book Display by the International Council for Canadian Studies (ICCS) and the Association for the Export of Canadian Books (AECB) University of Linz, Linz, Austria	The ICCS/AECB Travelling Book Display 1997, a collection of some 400 new academic publications covering a variety of disciplines, will also be shown in Innsbruck, Austria in 04/97.
00/03/97	"Margaret's Museum" UK	Theatrical release of the Canada/UK co-production filmed in Nova Scotia and starring Helena Bonham-Carter.
01/03/97	NEXUS Stuttgart, Germany	The Canadian percussion quintet gives a solo recital. They will also appear in Ulm, Germany, on 02/03/97, in Hannover, Germany from 05/03/97 to 07/03/97, in Amsterdam, The Netherlands on 08/03/97 and in Hamburg, Germany on 09/03/97.
02/03/97	Concert du St-Lawrence Quartet Salle Olivier Messiaen, Radio-France Paris, France	Enregistrement en public de cette prestation du quatuor canadien.
04/03/97 05/03/97	<i>New Moves Across Europe 1997 Festival</i> Glasgow, UK	Canadians José Navas and Cas Public participate in the event. Navas, winner of the New York Bessie award in 1995, participates in a programme of Tramway. Cas Public performs at Tramway 1 "Suites Furieuses", a programme choreographed by Canadian Hélène Blackburn, whose aesthetic commitment is total and unwavering.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
05/03/97 10/03/97	Antonine Maillet, "Le Chemin Saint-Jacques" Paris/Province, France	Tournée de promotion dans le cadre de la parution de son roman aux Éditions Grasset.
06/03/97 07/03/97	Colloque international : <i>La sagesse pratique</i> Université de Picardie Amiens, France	Autour de l'oeuvre de Paul Ricoeur. Participation du Professeur Jean Grondin de l'Université de Montréal.
07/03/97 20/04/97	Pierre Bruneau, peintre Artothèque de Caen Caen, France	Le peintre canadien expose ses peintures phosphorescentes.
07/03/97 12/05/97	Shelagh Keeley Galerie Annette De Keyser Anvers, Belgique	Première présentation d'importance des dessins de cette artiste ontarienne en Belgique. Shelagh Keeley expose à la même période à la Galerie A. Vidal de Paris.
09/03/97 16/03/97	European Teacher Training Seminar on the topic "Holocaust in Education" Vienna School Board Vienna, Austria	In cooperation with the <i>Montreal Holocaust Memorial Centre</i> , the Vienna School Board holds a one-week seminar with participants from Austria, Canada, Germany, Hungary, and Slovakia.
12/03/97 17/03/97	Salon du Livre de Paris Porte de Versailles Paris, France	De nombreuses maisons d'éditions et auteurs canadiens participent annuellement à cette plaque tournante du domaine de la littérature.
13/03/97 16/03/97	Salon de l'Étudiant Espace Champerret Paris, France	Participation d'universités canadiennes.
13/03/97 23/03/97	<i>Festival Musiques en scène</i> à Lyon Lyon, France	Création et présentation, par les Choeurs de Lyon, d'une oeuvre du compositeur canadien José Evangelista et, dans le cadre de l'espace des Installations Sonores, d'une oeuvre de Robin Minard, artiste canadien spécialisé dans l'installation sonore dans des environnements publics.
16/03/97 17/03/97	O Vertigo's "The Beast Within" Mousonturm, Frankfurt, Germany	The Canadian dance company presents its successful show.
16/03/97 15/06/97	"Through a Glass Darkly" Museum of Modern Art Oxford, UK	A group exhibition exploring the theme of taxonomies in photography, art and science including the work of Canadian photographer Vld Ingelevics.
17/03/97	Accordionist Joseph Petric St. John's Smith Square London, UK	This performance by the Canadian accordionist is part of a UK tour.
19/03/97 16/04/97	Événement multidisciplinaire UNESCO Paris, France	L'événement comprend deux participations canadiennes: la manifestation multidisciplinaire inuit est organisée par l'Association Inuksuk et l'exposition de Norman Hallendy est organisée par le Musée canadien des civilisations.
20/03/97	Martin Beaver, violon Palais des Beaux-Arts Bruxelles, Belgique	Soliste invité par l'Orchestre Philharmonique de Liège sous la direction de Pierre Bartholomé.
21/03/97	Birkbeck Guest Lecture Birkbeck College, University of London London, UK	Annual Guest Lecture preceding Canadian Studies Symposium.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
21/03/97 13/04/97	"Clown Chatouille" (Sonia Côté) Liège et Bruxelles, Belgique	Tournée de la clown Chatouille dans divers centres culturels et cafés-théâtres, dont Liège le 21/03/97 et Bruxelles du 02/04/97 au 13/04/97.
24/03/97	Architect Peter Kardew University of Swansea Swansea, UK	The Canadian architect lectures at the British Association for Canadian Studies.
28/03/97	Holly Body Tattoo Cultureel Centrum Berchem Anvers, Belgique	Première présentation en Belgique de cette compagnie de danse de Vancouver.
31/03/97 03/04/97	Mozart opera "Le Nozze di Figaro" Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian soprano Adrienne Pieczonka sings the part of the Countess (Almaviva) on 31/03/97 and 03/04/97.
00/04/97	Rebecca Caine BBC Radio 3 UK	This Canadian artist sings in Menotti's "The Telephone" and Bernstein's "Trouble in Tahiti".
00/04/97	Theatrical release of the film "Intimate Relations" UK	This is a black comedy co-produced by Canada/UK and directed by Philip Goodhew.
00/04/97 00/05/97	Tournée de Talking Pictures et du François Houle Trio, Divers endroits France	Tournée de ces deux ensembles de jazz canadiens.
00/04/97 00/06/97	Wathahine: Photographs of Native Women by Nancy Ackerman. City Museum Bristol, UK	This exhibition documents native women in Canada from Labrador to Vancouver who have fought to improve their own lives and those of their families.
00/04/97 00/05/97	Robert Carsen met en scène "Nabucco" de Verdi Opéra Bastille Paris, France	Une autre mise en scène signée par le canadien Robert Carsen.
01/04/97 05/04/97	Festival Mundial de Danzas Folkloricas Palma de Mallorca, Espagne	Participation des compagnies <i>Pigeon Inlet Dancers</i> de Terre-Neuve et <i>Stave Falls Scottish Dancers</i> de Colombie-Britannique.
04/04/97	"L'Evasion" de et par Abel et Gordon Centre Culturel Saint-Niklaas, Belgique	Comédie burlesque imaginée par un explosif duo belgo-canadien. Lui est malhabile, bruxellois et myope. Elle est rousse, torontoise et refoulée.
06/04/97	"Phantoms", par le Quatuor Henschel. Abbaye de l'Épau Le Mans, France	Création du quatuor commandité par la Canadian Broadcasting Corporation (CBC) à la jeune compositeur canadienne Heather Anne Schmidt.
07/04/97	Louis Lortie, piano Anton Philips Zaal The Hague, Netherlands	Canadian pianist Lortie, together with Frank Peter, Zimmerman violin, perform the 2nd piano concerto by Chopin. They will also give performances at Kleine Zaal, Concertgebouw in Amsterdam on 09/04/97.
07/04/97 19/04/97	Tchaikovsky opera "Eugene Onegin" Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian soprano Adrienne Pieczonka sings the part of Tatjana on 07/04/97, 11/04/97, 15/04/97, and 19/04/97.



**LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS**

**EUROPE**

<b>DATE</b>	<b>EVENT / PLACE</b>	<b>DESCRIPTION</b>
09/04/97	Carol Shields John Adams Institute Amsterdam, Netherlands	Canadian author Carol Shields participates in the "American Literature Today Series".
10/04/97	Fergus McWilliams in Concert Beethovenhalle Bonn, Germany	Canadian Fergus McWilliams (horn) is a member of the Berlin Philharmonic Orchestra, and he will perform with his own ensemble.
10/04/97 12/04/97	Bryan Adams in concert Wembley Arena London, UK	This internationally acclaimed Canadian pop star performs.
13/04/97 11/05/97	"Exploration 97" - Children's arts exhibition Royal West Academy of England Bristol, UK	The exhibition is about "The Matthew" sailing from Bristol to Newfoundland. This is part of the "Cabot 500" festival.
13/04/97	Academic Relations Meeting Innsbruck, Austria	Third meeting of its type, held at intervals of approx. 1 1/2 years, bringing together selected representatives from Austrian universities covering a variety of disciplines, to encourage closer cooperation and exchange of information in both the traditional Canadian Studies subjects and in other fields.
13/04/97 20/04/97	Wagner opera "Lohengrin" Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian tenor Ben Heppner sings the part of Lohengrin on 13/04/97, 16/04/97, and 20/04/97.
14/04/97	Opening of a Canadian Studies Centre, coupled with an interdisciplinary symposium Innsbruck, Austria	An interdisciplinary Canadian Studies Centre is being opened at the University of Innsbruck. The aim of the Centre will be the coordination of academic teaching and research on Canada.
16/04/97 18/04/97	Irène Stamou Le Limelight Kortrijk, Belgique	Résidence et présentation d'une nouvelle chorégraphie de la chorégraphe canadienne sur une musique du compositeur belge Walter Hus.
18/04/97 19/04/97	Conférence sur l'Administration de la justice dans les États plurilingues Barcelone, Espagne	Organisée par le Gouvernement de Catalogne et l'Université de Gerona. Participation du professeur José Woerling de l'Université de Montréal et du juge Jean-Louis Beaudoin de la Cour d'appel du Québec.
19/04/97 30/04/97	"Tu ne violeras pas", mise en scène de Wajdi Mouawad Huy, La Louvière, Tournai, Belgique	Tournée comprenant une performance à Huy le 19/04/97, La Louvière le 23/04/97 et Tournai du 28/04/97 au 30/04/97.
22/04/97 23/04/97	"Le Carré des Lombes", de Danièle Desnoyers De Vooruit Gand, Belgique	Résidence et première mondiale de la nouvelle oeuvre de la chorégraphe montréalaise Danièle Desnoyers.
24/04/97 28/04/97	Salon Musicora Grande Halle de la Villette Paris, France	Les artistes et professionnels de la musique du Canada y ont un kiosque intitulé MusiCanada. Présentation de la vie musicale canadienne; rencontres, colloques, concerts.
26/04/97	"Camera Obscured" Photographers Gallery London, UK	An exhibition about photographic documentation and public museums curated by Canadian photographer and writer Vld Ingelevics.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
00/05/97	Cours supérieur d'études canadiennes Université de Extrémadure Cáceres, Espagne	Organisé par le Centre d'études canadiennes de Cáceres et l'Association espagnole d'études canadiennes. Le même mois, autre cours à l'Université de Barcelone, organisé par le Centre d'études canadiennes de Barcelone et l'Association espagnole d'études canadiennes.
00/05/97	Exposition de Zev Robinson Galerie Santa Bárbara Madrid, Espagne	Exposition des toiles les plus récentes de ce peintre de Montréal qui habite maintenant à Londres.
00/05/97	Journées canadiennes à Cordoue Université de Cordoue Cordoue, Espagne	Organisées par le département d'anglais de l'université de Cordoue et l'Association espagnole d'études canadiennes.
02/05/97 04/05/97	Conference at Edinburgh University Centre of Canadian Studies Edinburgh University Edinburgh, Scotland	Conference on the theme of the Klondike Gold Rush.
03/05/97 05/05/97	Violinist Chantal Juillet Warwick Arts Centre London, UK	This performance by the Canadian violinist is part of the Warwick Arts Festival.
06/05/97 10/05/97	Symposium sur le développement urbain Université de Barcelone Barcelone, Espagne	Organisé par les Universités de Barcelone et de Montréal, avec la participation d'une douzaine de chercheurs canadiens.
06/05/97 15/06/97	"Les Reines" de Normand Churette Théâtre du Vieux Colombier de la Comédie française, Paris, France	C'est la première fois qu'une pièce d'un auteur canadien est jouée à la Comédie française.
07/05/97 13/05/97	Mozart opera "The Magic Flute" Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian tenor Michael Schade sings the part of Tamino on 07/05/97 and 13/05/97.
08/05/97	Opening concert of "Wiener Festwochen" Konzerthaus Vienna Vienna, Austria	The Canadian tenor Michael Schade sings in the Schubert mass (in E flat major), the formal opening of the 1997 "Wiener Festwochen", on 08/05/97.
13/05/97 14/05/97	Colloque franco-canadien de droit maritime Université de Nantes Nantes, France	Participation des professeurs Braën, Emmanuelli, McRae (Ottawa), Lacasse (Laval), Perret et Tetley (McGill). Colloque organisé en collaboration avec l'Université d'Ottawa. Rens: M. Tassel (tél: 02 40 29 22 28)
14/05/97 15/05/97	Conference at Centre for Canadian Studies University of Leeds Leeds, UK	The theme of the conference is "Sustainability in Environmental Management in Canada".
15/05/97	Cirque du Soleil presents "Alegria" Munich, Germany	This marks the German debut of "Alegria".
23/05/97 24/05/97	"Les Belles Soeurs" de Michel Tremblay Théâtre de l'Ancre Charleroi, Belgique	"Les Belles Soeurs" du dramaturge Michel Tremblay, dans une mise en scène belge continuent leur tournée.

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
20/12/96 16/05/97	Canadian Education Centre Monthly Pre-departure Seminar The Canadian Embassy Seoul Seoul, Korea	Monthly orientation program to provide Korean students leaving for Canada with information to help better prepare themselves to adjust to new life in Canada.
28/01/97 15/02/97	Bryan Adams multiple venues in Australia Cairns, Townsville, Brisbane, Newcastle, Sydney, Canberra, Hobart, Launceston, Melbourne, Adelaide, Perth, Australia	Multi-city tour of Canadian singer/songwriter Bryan Adams.
06/02/97 07/02/97	"A Child Growing Up" Canadian Consulate General and Official Residence Sydney, Australia	Fundraising performances of Professor David Kemp's one man play "A Child Growing Up" in support of the Royal Blind Society.
10/02/97 14/02/97	29th Australian Universities Language & Literature Congress, University of Sydney Sydney, Australia	Academic conference to be attended by Dr. Victor Froese (University of British Columbia), Professor Ute Lischke-McNab (University of Toronto), Dr. Malcolm McGoldrick (University of Regina), Professor Osadnik (University of Alberta) and Garold Murray, Vancouver.
14/02/97 17/02/97	Hong Kong Arts Festival Different venues Hong Kong	The Canadian theatre group <i>Les Deux Mondes</i> performs "The Tale of Teeka" at City Hall Theatre as part of the festival, and on 08/03/97 and 09/03/97, the Montreal Symphony Orchestra performs at the <i>Concert Hall</i> in the Cultural Centre.
19/02/97 01/03/97	International Bamboo Organ Festival (IBOF) Las Pinas Church Metro Manila, Philippines	Canadian Soprano Linda Maguire from Toronto performs at the Festival (IBOF) which revolves around a 16th century bamboo organ and features classical baroque music.
20/02/97 21/02/97	Celine Dion Show Taipei International Convention Centre Taipei	Concert by the international super pop star from Canada Celine Dion. She will perform for the first time in Korea on 21/02/97 and 22/02/97 at the Sejong Cultural Centre in Seoul, Korea.
21/02/97	Gleebooks Draw Canadian Consulate General Sydney, Australia	Draw of grand prize winner of a trip for two to Canada to visit the 1997 Vancouver International Writers' Festival. The "Gleebooks" Christmas catalogue was distributed to 400,000 with the Weekend Australian (November 30, 1996) and featured a tourism promotion of Canada and Canadian literature.
04/03/97 23/03/97	"White on White" Exhibition Hong Kong Visual Arts Centre Hong Kong	A joint presentation between the Pottery Workshop and the Canadian Clay & Glass Gallery.
07/03/97 09/03/97	Korea Student Fair Korea Exhibition Centre (KOEX) Seoul, Korea	Annual study abroad fair organized by KOEX. Local study abroad agencies and other countries' educational promoters will also attend the event.
09/03/97	The George Leslie MacKay 125th Anniversary Symposium MacKay Hospital Taipei	To celebrate Dr. MacKay's arrival in Taiwan 125 years ago.
12/03/97 13/03/97	Montreal Symphony Orchestra in Seoul Seoul Arts Centre Seoul, Korea	Montreal Symphony Orchestra gives two evening performances.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
13/03/97 23/03/97	I MUSICI de Montréal Various venues Delhi, Mumbai, Calcutta, Bangalore, Goa, India	Performances by Montreal's renowned Chamber Orchestra.
13/03/97 24/03/97	John Ralston Saul The National Library of Australia, Canberra and other venues Gold Coast, Sydney, Melbourne, Canberra, Australia	Australian tour of Canadian author John Ralston Saul to attend The 1997 Word Festival, Canberra and visit Sydney, Melbourne and Queensland for series of readings and public speaking engagements.
01/04/97 30/05/97	Beyond Golden Mountain Tour Island-wide tour in Taiwan Taichung/Tainan/Kaohsiung/Hualien/Ilan, Taipei	This is an exhibition of Chinese-Canadians in Canada over the past century.
04/04/97 05/04/97	Repercussion Singapore, Singapore	Canadian percussion group Repercussion performs in Singapore and on 01/04/97 and 02/04/97 at The National Concert Hall, Taipei.
24/04/97 26/04/97	DynamO Théâtre Singapore, Singapore	DynamO Théâtre performs in Singapore.
02/05/97 07/05/97	Productions Omer Veilleux Inc. National Theatre Hall Taipei/Kaohsiung, Taipei	Productions Omer Veilleux Inc. is a solo one-man play organized by International New Aspect.
03/05/97 11/05/97	The Second Annual Canadian Film Week Majestic Theatre Taipei	The Second Annual Canadian Film Week features a great line-up of Canadian productions.
17/1/97 02/02/97	Sydney Fringe Festival Bondi Pavilion Amphitheatre & other venues Sydney, Australia	After sell-out seasons earlier in the year at the Melbourne Comedy Festival and the Adelaide Fringe Festival "The Three Canadians" are now returning to Australia for the third annual Sydney Fringe Festival.

AFRIQUE / MOYEN-ORIENT

15/02/97 20/02/97	Dance Workshop for Palestinian Dancers Popular Arts Centre Ramallah, Israel	Canadian dancer/choreographer Margie Gillis will give 3 master classes, 1 lecture demonstration and a studio performance to Palestinian dance professionals and enthusiasts.
28/02/97 01/03/97	Margie Gillis and Rina Schenfeld Dance Performance Suzanne Dellal Centre for Dance Tel Aviv, Israel	Canadian dancer/choreographer Margie Gillis joins her Israeli counterpart Rina Schenfeld on stage at the Suzanne Dellal Centre in Tel Aviv for a unique evening of Canadian and Israeli modern dance. Plans are to contribute March 1st proceeds to a soon-to-be-established Canada-Israel Fund for the Arts.
22/03/97 26/03/97	Palestinian International Writers Conference: New Themes for a New Era Bir Zeit University Bir Zeit, Israel	A Canadian writer/poet will participate in this international gathering of writers.
27/03/97 04/04/97	The Fourth International Poets' Festival Mishkenot Shaananim Jerusalem, Israel	A Canadian poet will participate in this well-known biennial event, where poets from around the world gather to read from their works, meet their colleagues, and take part in a variety of literary workshops and seminars.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
01/01/97 28/02/97	Inuit Art Exhibition, "The People" Alaska Shop Chicago, USA	The Alaska Shop features a large collection of Inuit art. This show entitled "The People" includes such artists as Johnny Acuuak and QiatsuQ Shaa.
19/01/97	'96-'97 Concerts in the Garden Southfield Lathrup High School Lathrup Village, Michigan, USA	The Gusé Family from Canada combines vocals, fiddling and dance.
23/01/97 07/03/97	"The Promise of Monsters" Rockville Arts Place, Rockville, MD, Washington, USA	The Promise of Monsters will draw together the work of three women artists (Shannon Kennedy, Andrea Mancuso and Canadian Nell Tenhaff) who use diverse photographic methods to address issues related to gender, biotechnology, and the body.
25/01/97 27/02/97	Ben Heppner in "Elixir of Love" Lyric Opera Chicago, USA	Ben Heppner is acclaimed throughout the U.S., Europe and his native Canada as one of the world's leading tenors. These will be his first Turandot performances. Mr. Heppner will be singing the role of Calaf. From 07/05/97 to 10/05/97 at the Orchestra Hall in Minneapolis, MN.
28/01/97	CANADA SERIES I: Richard Gwyn New School for Social Research New York, USA	Canadian Toronto Star international affairs columnist and award winning author, Richard Gwyn will provide his personal perspective on Canadian and American societies, histories, and values that bind them and issues that distinguish them.
01/02/97 11/02/97	The Children of Kush Arising Cincinnati Playhouse Cincinnati, Ohio, USA	Performance by the Black Theatre Workshop from Montreal.
01/02/97 28/02/97	"Tribute to the Polar Bear: Master Predator of the Arctic Kingdom" Orca Aart Gallery Chicago, USA	An exhibition featuring sculpture in stone and bone, masks, prints and jewelry by Inuit, Eskimo and Northwest coast artists, including Nalenik Temela and Nuna Parr.
01/02/97	Mur-Mur, by DynamO Theatre ArtsConnection New York, USA	Canada's theatre for young audiences brings its critically-acclaimed production to New York's popular ArtsConnection programme. DynamO will also present "The Challenge" on 09/02/97 and 10/02/97 at the Everett Performing Arts Center in Everett, Washington.
03/02/97	Royal Winnipeg Ballet Performance Concert Hall, Von Braun Civic Centre Huntsville, AL, USA	They will also be at Shea's. Buffalo Center for the Performing Arts in Buffalo, NY on 01/02/97, at the Thomas Wolfe Auditorium, Asheville Civic Centre in Asheville, NC, on 05/02/97, at the Peace Center for the Performing Arts Greenville, SC, on 06/02/97, at Memorial Hall, University of North Carolina in Chapel Hill, NC on 07/02/97.
04/02/97	CANADA SERIES III: Culture: Show Business or Nation Building? New School for Social Research New York, USA	Do Canadians and Americans view culture in the same way? Americans see show business and large entertainment industry; Canadians see nation building and national identity. Canadian and American cultural/entertainment leaders renew the debate.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
06/02/97 08/03/97	Richard Margison in "Norma" Lyric Opera Chicago, USA	Canadian Richard Margison will play the role of Pollione in his debut with Lyric Opera.
09/02/97	Montréal Danse Western Washington University Performing Arts Series Bellingham, Washington, USA	Montréal Danse will present contemporary dance repertoire.
19/02/97	I Musici de Montreal Society of the Four Arts Palm Beach, FL, USA	The canadian chamber orchestra performs in an exclusive Palm Beach setting. They will also perform on 21/02/97 at the Tennessee Williams Fine Arts Center in Key West, FL.
20/02/97 11/05/97	Jeff Wall exhibition Hirshorn Museum and Sculpture Garden, Smithsonian Institution Washington, USA	Jeff Wall (born 1946, Vancouver, British Columbia) is known for a body of work distinguished by both its format and subject matter.
21/02/97 22/02/97	"Crossing Borders" 2nd Student Conference Niagara University Lewiston, NY, USA	A multi-disciplinary binational student conference and art exhibition on Canada-US themes hosted by The Golden Horseshoe Educational Alliance, Niagara University, University of Toronto's Department of Geography, The Canada-U.S. Trade Center (SUNY at Buffalo) and the Consulate General of Canada, Buffalo.
22/02/97 23/02/97	"Just So Stories", by Mermaid Theatre of Nova Scotia Victoria Theatre Dayton, Ohio, USA	Children's performance by Mermaid Theatre of Nova Scotia. They will also be performing this remake of Rudyard Kipling's popular tales on 25/02/97 at the Stocker Arts Center in Elyria, Ohio, on 27/02/97 in Oyster Bay, NY, from 04/03/97 to 06/03/97 in New Mexico, on 09/03/97 in New Hampshire, on 12/03/97 and 13/03/97 in Vermont, on 14/03/97 in Lowell, Mass, from 18/03/97 to 21/03/97 in Long Island, on 22/03/97 in Manhattan, from 23/03/97 to 27/03/97 in La Guardia City. From 31/03/97 to 05/04/97 at the Broadway Centre for the Performing Arts in Tacoma, Washington, Mermaid Theatre will present family concerts and workshops for Tacoma public school. They will perform on 08/04/97 and 09/04/96 in Elmira, NY, on 14/04/97 and 15/04/97 in Sylvania, Ohio, on 19/04/96 and 20/04/96 in Detroit, on 21/04/96 in Grand Rapids, Michigan, on 22/04/96 in Ann Arbor, Michigan, on 26/04/96 and 27/04/96 in Louisville, Kentucky, and at the J.F.Kennedy Center for Performing Arts in Washington, DC from 29/04/96 to 04/05/96 before closing the tour on 11/05/97 in Halifax.
23/02/97	Connie Kaldor Swallow Hill Music Center Denver, CO, USA	The Juno-winning singer will perform in concert on a shared bill with American folk singer Tom Paxton.
23/02/97	Catherine Robbin, mezzo-soprano Garden Court, National Gallery of Art Washington, USA	Recital by this Canadian emerging star with Michael McMahon, piano, including Elgar's Sea Pictures and works by Brahms and Schubert.
27/02/97 01/03/97	"Echoes of the River" Stocker Arts Center, U of Notre Dame Notre Dame, Indiana, USA	Un nouveau spectacle de la troupe de mouvement acrobatique DynamO Théâtre de Montréal.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
01/03/97 31/03/97	"Small Arctic Masterworks" Orca Aart Gallery Chicago, USA	An exhibition of beautifully carved stone and antler sculpture talented Canadian Inuit artists, such as Lucy Tasseor, Joe Kavik and Toonoo Sharky. Also featuring argillite and sterling silver jewelry by the native tribes of British Columbia.
03/03/97	Irish Rovers Macomb Center for the Performing Arts Mt. Clemens, Michigan, USA	The Vancouver-based Irish band in concert.
03/03/97	Quartetto Gelato Wharton Center, Michigan State University East Lansing, Michigan, USA	Another performance by the Toronto-based quartet. On 04/03/97 at the Kleinhans Music Hall in Buffalo, NY, Quartetto Gelato presents a variety of delightful melodic flavours — from tangos to "Danny Boy" and gypsy fiddling to operatic arias. They have also been invited to perform on 17/04/97 at the Broadway Centre for the Performing Arts in Tacoma, Washington. On 20/04/97 they will participate at the Anchorage Concert Association in Anchorage, Alaska and on 09/02/97 at the Kennedy Center Terrace Theater in Washington.
06/03/97	Chiefly Feasts: The Enduring Kwakiutl Potlatch Thomas M. Evans Gallery Washington, USA	This remarkable travelling exhibition, bringing to life the stunning artworks, dramatic dances, lavish hospitality, and sumptuous cuisine of the traditional Northwest Coast potlatch. "Chiefly Feasts" displays vibrant and exquisite masks, bowls, belts, whistles, daggers, rattles, blankets, and headdresses.
07/03/97	Ann Michaels Knopf New York, USA	Award winning poet/author, Ann Michaels from Canada will be in New York to promote her magnificent new novel "Fugitive Pieces".
09/03/97	Angela Chang Walter Reade Theatre New York, USA	Edmonton pianist Angela Chang is featured in an afternoon concert at Lincoln Center.
11/03/97 13/03/97	"Mirror Game" Location to be announced Dayton, Ohio, USA	Children's performance by Green Thumb Theatre Company of Vancouver. They will also be performing "Showdown" from 14/03/97 to 18/03/97 at a venue to be confirmed in Springfield, Ohio.
13/03/97	Carol Shields, Author Fortnightly of Chicago Chicago, USA	Award-winning author Carol Shields, will deliver a presentation to the Fortnightly, a literary society founded in 1873. .
13/03/97 15/03/97	Indianapolis Symphony Circle Theatre Indianapolis, Indiana, USA	The guest Conductor will be Hans Graf, from the Calgary Philharmonic Orchestra.
13/03/97	"Eugene Onegin" Metropolitan Opera New York, USA	Canadian director Robert Carsen and designer Michael Levine receive their New York debut at the Metropolitan Opera debut of "Onegin".
14/03/97	Grand Rapids Chamber Music Society St. Cecilia Music Society Grand Rapids, Michigan, USA	Performance of Canadian chamber musicians L'Ensemble Arion.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
15/03/97	Nexus performances with <i>Memphis Symphony Orchestra</i> Convention Center Memphis, TN, USA	Percussion quintet joins symphony for two performances: "The Story of Percussion in the Orchestra", with Vincent Danner, conductor; and "From Rags to Riches", with Bill Cahn, conductor. After a busy 25th anniversary season during which NEXUS was honoured in Rochester by the Canadian Consulate Buffalo, the Canadian percussion quintet performs in recitals, workshops, and master classes at several colleges in West Virginia; 09/04/97 West Liberty College in West Liberty, WV, 10/04/97 at West Virginia Wesleyan, 11/04/97 at University of West Virginia, 12/04/97 at West Virginia State College, 13/04/97 at University of West Virginia, and 15/04/97 at Shepherd College. The Canadian percussion ensemble will also perform in concert with the Omaha Symphony Orchestra from 24/01/97 to 26/01/97 at the Symphony Hall in Omaha, NE. This engagement is part of a 25th anniversary USA tour for this popular group. The tour includes performances on 16/01/97 in Ann Arbor, Michigan, on 18/01/97 in Chicago, 19/01/97 in Glen Ellyn, Illinois, on 22/01/97 and 23/01/97 in Kansas City, from 04/02/97 to 09/02/97 in Costa Mesa, on 10/02/97 in Northridge, California, and on 06/04/97 at Miami University and 08/04/97 in Ohio.
15/03/97	Detroit Symphony Orchestra Orchestra Hall Detroit, Michigan, USA	Guest Eric Nagler from Toronto provides family entertainment.
15/03/97 22/03/97	Benjamin Butterfield, tenor Different venues California, USA	The Canadian tenor performs the role of the Evangelist in "St. Matthew Passion" with the Philharmonia Baroque. On 15/03/97 and 16/03/97 in Berkeley, on 19/03/97 in Walnut Creek, on 21/03/97 in San Francisco and on 22/03/97 in Palo Alto.
15/03/97 16/03/97	Rich Little Macomb Center for the Performing Arts Mt. Clemens, Michigan, USA	This Canadian master impressionist presents yet another concert.
16/03/97	Le Cirque Eloize Venue to be determined Columbus, Ohio, USA	Daring acrobatics, breathtaking balancing, comedy, theatre, dance and music make up this exciting show. This Montreal-based company of seven multi-talented performers will also perform on 22/03/97 and 23/03/97 at the Victoria Theatre in Dayton, Ohio, on 25/04/97 at the Arts Center of the College of DuPage, Glen Ellyn, Chicago, on 26/04/97 at the Krannert Center of the University of Illinois, Champaign, Chicago, on 15/02/97 at the Lisner Auditorium, George Washington University in Washington.
16/03/97	Judith Skelton Grant 92nd Street Y New York, USA	Canadian biographer Judith Skelton Grant talks about her book "Robertson Davies, Man of Myth", as part of the Y's popular "Biographers & Brunch" series.
19/03/97	Lyne Comtois in "La Colombe" L'Opera Français - Alice Tully Hall New York, USA	Mezzo-soprano Lyne Comtois, a Montreal native, is featured in L'Opera Français' "La Colombe" under the direction of Canadian native Yves Abel.
21/03/97	Kalamazoo Symphony Miller Auditorium, Western Michigan University Kalamazoo, Michigan, USA	Guest pianist is Canadian Jon Kimura Parker. He will also appear with the Columbus Symphony at the Ohio Theatre in Columbus, Ohio on 02/05/97 and 03/05/97.



LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
01/04/97	Les Ballets Jazz de Montreal Florida Southern College Lakeland, FL, USA	The company performs in the Florida College Festival of Fine Arts. On 03/04/97 at the Tampa Bay Performing Arts Center in Tampa, FL, and on 04/04/97 at the Florida Theatre Performing Arts Center in Jacksonville, FL, on 08/02/97 in Ashland, Ohio, on 11/02/97 in Mount-Pleasant, Michigan, on 14/02/97 in Sandusky, Ohio, on 16/02/97 at the Prairie Center for the Arts in Schaumburg, on 21/02/97 in Springfield, Illinois. They will appear in Phoenix, Arizona on 14/04/97 and 15/04/97 for activities and a residency and on 17/04/97 for a performance, on 18/04/97 in Chandler, Arizona, on 19/04/97 in Tucson, Arizona, at the Anchorage Concert Association in Anchorage, Alaska on 02/05/97 and 03/05/97, on 04/05/97 in Valdez, Alaska and on 07/05/97 in Irvine, California.
04/04/97 05/04/97	"Zorba" Macomb Center for the Performing Arts Mt. Clemens, Michigan, USA	Musical based on "Zorba the Greek" with Elias Zarou in title role.
09/04/97	Les Violons du Roy UB Center for the Arts Amherst, NY, USA	This ensemble from Québec City performs Baroque and Classical music using modern instruments.
12/04/97	<i>Tafelmusik</i> Venue to be determined New Albany, Indiana, USA	This Canadian baroque chamber ensemble of international renown has more performances in the U.S.: on 16/04/97 at the Thomas Wolfe Auditorium, Asheville Civic Centre in Asheville, NC,
12/04/97	Natalie MacMaster Cedar Cultural Center Minneapolis, MN, USA	The Cape Breton musician in concert.
13/04/97	Pianist Angela Hewitt Janet Wallace Fine Arts Center St. Paul, MN, USA	Solo recital by this Canadian pianist now living in London. This recital is part of a series presented by the Frederic Chopin Society.
16/04/97 19/04/97	"Les Belles Soeurs" Bowling Green State University Theatre Bowling Green, Ohio	This is the most famous play by Montreal's Michel Tremblay.
17/04/97	Les Grand Ballet Canadiens The Washington Center for the Performing Arts Olympia, Washington, USA	Les Grands Ballet Canadiens will present contemporary dance repertoire.
18/04/97 20/04/97	Canada-U.S. Law Institute Conference Case Western Reserve University Cleveland, Ohio, USA	Conference title: 'NAFTA Revisited'.
18/04/97	La Bottine Souriante Victoria Theatre Dayton, Ohio, USA	Quebec music group appears at CITYFOLK festival.
18/04/97	Ohio Canadian Studies Roundtable Columbus-Worthington Holiday Inn Columbus, Ohio, USA	One-day meeting of Ohio's Canadian Studies professors.
24/04/97	"The Hobbit", by Théâtre Sans Fil	This Montréal based giant-puppet troupe performs

**LES AMÉRIQUES**

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
	Oak Harbor College Oak Harbor, Ohio, USA	J.R.R. Tolkien's "The Hobbit". They will also give a performance on 19/04/97 at the Performing Arts Center at Rockwell Hall, Buffalo State College in Buffalo, NY.
25/04/97	The Rankins Kentucky Center for the Arts Louisville, Kentucky, USA	East Coast folk group appears at major Kentucky venue.
27/04/97	Canadian Brass Macomb Center for the Performing Arts Mt. Clemens, Michigan, USA	The Canadian Brass likes to create an informal and playful atmosphere. And it knows how to draw a fine line between good musical fun and just plain hamming it up. It's also a virtuosic, Grammy-winning quintet that has single-handedly revolutionized brass music. The ensemble will also perform at the DAR Constitution Hall in Washington on 22/02/97.
28/04/97 02/05/97	Canada Week Franklin College Franklin, Indiana, USA	Celebration of Canadian film, theatre, literature and music.
00/05/97	Two Pianos, Four Hands Promenade Theatre New York, USA	Ed & David Mirvish take Canada's unequivocal gold-plated hit to New York. This two-man play starring Ted Dykstra and Richard Greenblatt shows how two men spent their respective youths learning how to be concert pianists.
02/05/97 10/05/97	"Cake Walk" Franklin College Franklin, Indiana, USA	Production of play by Montreal playwright Colleen Curran.
15/05/97	Rock & Roll Hall of Fame 1997 Induction Ceremonies Rock & Roll Hall of Fame and Museum Cleveland, Ohio, USA	Saskatchewan's Joni Mitchell to be inducted into Hall of Fame.
15/05/97 18/05/97	Robert Lepage's "Seven Streams of the River Ota" Performing Arts Chicago Chicago, USA	Directed by Robert Lepage and performed by the Ex Machina theatre ensemble from Canada, this is a drama in two parts, each filling one evening. This exquisite troupe of stage imagists bring together many of the central tragedies of the 20th century - AIDS, Hiroshima, the Holocaust — to find survival amidst the suffering and healing in reviewing the messages of history.
07/05/97	Gordon Gietz Alice Tully Hall New York, USA	Canadian tenor sings title role in the opera "Beatrice & Benedict".

**OBTENIR DES CONTRATS INTERNATIONAUX EN ÉDUCATION ET FORMATION**

Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et l'Alberta Economic Development and Tourism (AEDT) ont coparrainé un atelier national intitulé "Obtenir des contrats internationaux en éducation et formation" qui a eu lieu à Canmore, en Alberta, du 4 au 6 décembre 1996. Le but de cet atelier était de permettre à des fournisseurs canadiens de services d'enseignement et de formation (E&F) internationaux de mieux connaître les possibilités d'exportation dans le secteur de l'E&F; de s'initier au processus d'appels d'offres pour les Institutions financières internationales (IFI); de participer à des exercices de simulation visant à développer une expérience pratique de la préparation d'une soumission "gagnante"; et d'élargir leurs réseaux de travail. Plus de 150 représentants d'organismes privés et publics de toutes les régions du Canada, des gouvernements fédéral et provinciaux et des IFI provenant du milieu de l'éducation internationale, de la formation et des transferts de technologie ont participé à cet atelier.

**PARTICIPATION CANADIENNE À DES ÉVÉNEMENTS  
COMMERCIAUX DANS LE DOMAINE CULTUREL**

**LES AMÉRIQUES**

<b>DATE</b>	<b>EVENT / PLACE</b>	<b>DESCRIPTION</b>
09/02/97 12/02/97	MILIA-Marché international des nouveaux médias Cannes, France	Kiosque canadien avec présence d'environ une quinzaine de sociétés canadiennes.
12/02/97 18/02/97	Rencontres internationales en art contemporain ARCO - Foire internationale d'art contemporain Madrid, Espagne.	Participation des conférenciers canadiens Derrick de Kerckhove ET DE A.A. BRONSON
18/01/97 19/01/97	Canadian Education Centre-Bangkok Education Fair Shangri-la Hotel Bangkok, Thailand	Education fair.
24/01/97 25/01/97	Canadian Education Centre-Singapore Fair Hyatt Regency Singapore Singapore, Singapore	Education fair.
26/01/97	Canadian Education Centre-Kuala Lumpur Fair Dewan San Choon Kuala Lumpur, Malaysia	Education fair.
06/04/97 11/04/97	18th International Jerusalem Book Fair Jerusalem International Convention Centre Jerusalem, Israel	This well-known book fair allows authors and publishers to establish new contacts, develop projects, and conclude business deals. It also is host to the Aspen Institute Forum. Anna Porter of Key Porter Books will attend. There will be a Canadian book stand and a display of Canadian children's books.
22/01/97 25/01/97	International Showcase for Performing Arts for Young People Comstock Community Auditorium Kalamazoo, Michigan, USA	Showcase for performing arts presenters. Seven of the eighteen showcased troupes are Canadian.
21/02/97 23/02/97	ArtFair Seattle Seattle, Washington, USA	Inuit Gallery, Catriana Jeffries Gallery and Buschlen/Mowatt Fine Arts Ltd. of Vancouver will participate in this sixth annual modern and contemporary fine art fair.
04/04/97 15/04/97	Brazil International Education Fair (Salao do Estudante '97) Colegio Sao Luis Sao Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Brazil	Latin America's largest education fair. Over 30 Canadian schools and universities will participate for the second time.

**OUVERTURE DE L'AILE CANADA-CHINE DU MUSÉE NATIONAL DE L'HISTOIRE DE CHINE**

L'aile Canada-Chine du Musée national de l'histoire de Chine a été inaugurée le 16 décembre dernier à la Place Tiananmen de Beijing. L'aile fera office de salle d'exposition permanente pour les projets de collaboration entre la Fondation canadienne pour la conservation des richesses culturelles et historiques de la Chine, le Département d'État des vestiges culturels et le Musée national de l'histoire de Chine. L'honorable Art Eggleton, Ministre du Commerce international du Canada et M. Wang Guangying, vice-président du Standing Committee of the National People's Congress de Chine représentaient les deux gouvernements lors de l'événement qui a reçu une bonne couverture médiatique tant au Canada qu'en Chine.

## RÉOUVERTURE DU CENTRE CULTUREL CANADIEN À PARIS

Depuis son inauguration en 1970, le *Centre culturel canadien à Paris* (CCC) se consacre à la présentation et à la promotion d'artistes canadiens de renommée internationale et à l'avancement des relations académiques.

Tout en s'inscrivant dans cette démarche, sa ré-ouverture le 22 janvier 1997 lui insuffle cependant une nouvelle orientation et de nouveaux objectifs. En effet, le CCC deviendra la vitrine du Canada en France et en Europe, plus particulièrement en matière d'expertise et de créativité canadienne dans le domaine de la haute-technologie. C'est ainsi que le *Centre culturel canadien à Paris* s'est doté d'un *Centre des nouveaux médias* (CNM), du très attendu *Centre de documentation* relié au CNM dont le réseau électronique laisse entrevoir l'étendue des banques de données et des cédéroms disponibles, des *services culturels de l'Ambassade du Canada*, qui incluent les services académiques, et des succursales parisiennes de *Téléfilm Canada*, de l'*Office national du film* et des *Archives nationales*.

L'originalité du *Centre culturel canadien à Paris* se situe au rez-de-chaussée, transformé en *Centre des nouveaux médias*. Certaines des compagnies canadiennes les plus avancées sur le plan technologique ont collaboré au développement du CNM, notamment *Télélobe Canada*, *Alex Informatique* et *Public Technologies Multimedia Inc.* C'est un projet unique en son genre qui sera au coeur de la définition même du *Centre culturel*.

Le Canada est un chef de file dans le domaine du multimédia. C'est le reflet de l'avant-gardisme des créateurs et artistes canadiens qui utilisent la technologie informatique tant comme fin artistique que comme outil de travail. Le *Centre culturel* sera un véritable carrefour où se rencontreront la haute technologie, les arts contemporains et notre culture dans toute sa diversité. En exposant les créations et les produits de nos artistes et de nos industries culturelles, nous faisons état par le même fait des recherches et des innovations technologiques de l'industrie canadienne des techniques de l'information.

Le domaine des nouveaux médias est en perpétuelle redéfinition et l'informatique se développe à un rythme accéléré. Le concept du *Centre des nouveaux médias* est donc appelé à être évolutif. Les installations au CNM sont simples à utiliser, elles sont ouvertes au grand public, qui aura accès à des services sur place, ce qui en fait un point de relais sur l'*Internet* et dans le monde virtuel.

### PRIX « CASTOR » DE CRÉATIVITÉ



Les lauréats du *Prix Castor de Créativité* sont des agents canadiens en mission à l'étranger et nommés par leurs collègues en reconnaissance de leur contribution à la promotion des industries culturelles canadiennes à l'étranger par le biais d'initiatives culturelles et académiques. Le *Prix Castor de Créativité* du cinquième numéro de la publication est décerné à Ann Garneau, pour son engagement et son zèle inébranlables au consulat canadien de New York. Avant d'intégrer son nouveau poste à Ottawa en septembre 1996, Ann a travaillé à l'organisation des projets «Music from the Rock

- Newfoundland Canada», présenté au célèbre cabaret *Bottom Line de New York*, puis du spectacle «Atlantic, Canada and Beyond» présenté au *Lincoln Center Outdoor Festival* le 31 août 1996. Son approche innovatrice dans ce projet a favorisé la formation de toute une série de nouveaux partenariats qui ont créé une synergie sans précédent entre les secteurs culturel et touristique, de même qu'avec les médias, tant à New York qu'au Canada atlantique. Soulignons que ces projets récents reflètent le travail constant accompli par Ann lors de ses quatre années à la barre culturelle du consulat à New York. Bravo et un gros merci de la part du *Castor culturel*.

## COMPOSANTE CULTURELLE DE L'ACAP

Dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique en 1997, de nombreuses activités axées sur le commerce, les jeunes, la culture et d'autres thèmes qui souligneront nos liens avec la région de l'Asie-Pacifique auront lieu à l'échelle du pays tout au long de l'année.

Les objectifs de la composante culturelle de l'ACAP:

- ° Célébrer les cultures de plus de deux millions de Canadiens originaires de l'Asie et du Pacifique
- ° Sensibiliser les Canadiens à la région de l'Asie-Pacifique et la leur faire comprendre en présentant sur une grande échelle ses cultures traditionnelles et contemporaines
- ° Faire bénéficier tous les participants d'avantages durables en renforçant les liens commerciaux et accroître les échanges dans le secteur culturel entre le Canada et la région de l'Asie-Pacifique

Des fonds limités seront offerts pour des projets lancés par des artistes, des organisations et des groupes communautaires canadiens dont les travaux coïncident avec les objectifs et critères établis par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Un processus de sélection administré au niveau de chaque région permettra de recommander ces projets au Ministère.

Les genres de projets culturels retenus dans le cadre de l'ACAP

Cinq catégories de projets seront retenus pendant l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique:

- ° Les projets relatifs à l'Asie-Pacifique lancés par des organisations communautaires canadiennes (des célébrations, expositions, festival, etc., permanents ou nouveaux pourraient bénéficier des fonds de l'ACAP)
- ° Les projets entrepris par des artistes ou des organisations du milieu des arts qui illustrent un aspect de la culture de l'Asie et du Pacifique
- ° Un nombre limité de projets en collaboration, dans lesquels des artistes du Canada et de l'Asie coopèrent à la création d'oeuvres originales (Ces projets tireront surtout parti des liens existants entre des artistes ou groupes de part et d'autres du Pacifique. Sont aussi admissibles les projets s'il y a collaboration entre des artistes de diverses régions du Canada ou entre diverses communautés)
- ° Des organisations canadiennes qui désirent présenter, lors de tournées au Canada, des oeuvres de la région de l'Asie-Pacifique
- ° Des projets collectifs qui réunissent des artistes, ou leurs oeuvres, de trois pays ou plus de la région de l'Asie-Pacifique.

Vous désirez en savoir plus?

Les deux dates d'échéance pour les demandes de fonds de l'ACAP sont le 17 janvier 1997 et le 21 mars 1997. Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Viviane Leroux au (613) 944-1232 ou au (613) 996-4309 par télécopieur.

## KIOSQUE CANADIEN AU MILIA

Le Canada présentera pour la première fois un kiosque national au MILIA (*Marché international de l'édition et du multimédia*). Cette foire, qui aura lieu à Cannes (France) du 9 au 12 février 1997, est le grand salon commercial européen du multimédia et regroupe plus de 10,000 professionnels en provenance de tous les continents. Le MILIA est une étape essentielle dans la conquête du marché européen pour les producteurs canadiens de ce secteur de pointe. Cette importante initiative dirigée par le *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada* s'effectue en étroite collaboration avec le *Ministère du Patrimoine canadien, Industrie Canada, Téléfilm Canada* ainsi que le secteur privé.

# L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

## Salon de l'environnement - Séminaires prévus en Inde

**NEW DELHI** — Une foire commerciale sur l'environnement (EN 97), dont on recrute actuellement les participants, aura lieu ici du 9 au 15 février 1997. Il est également possible qu'il y ait un circuit de séminaires dans trois villes entre le 17 et le 22 février 1997 : Madras, Bombay et Bangalore ou Calcutta.

EN 97 sera conjuguée à la 12<sup>e</sup> foire commerciale d'ingénierie de l'Inde, et le Canada sera l'un des pays partenaires. EN 97 est une des

plus grandes foires commerciales de l'Asie du Sud sur l'énergie et l'environnement. Elle est considérée comme une occasion idéale, pour les entreprises canadiennes du secteur de l'environnement, de faire connaître leurs produits et leurs technologies et de faire la promotion des services qu'elles offrent dans le domaine de la consultation et de l'ingénierie.

Les sous-secteurs visés par cette foire commerciale sont les suivants :

traitement de l'eau, déchets dangereux, déchets solides, pollution de l'air, traitement des eaux usées et technologies de recyclage.

Le marché des produits, technologies et services environnementaux de l'Inde est évalué à 700 millions de \$ canadiens. La valeur de ce marché, qui peut augmenter de 35 % par an, pourrait atteindre 3 milliards de \$ en l'an 2000. Leader mondial dans ce

Voir page 7 — Foire EN 97

## Le Canada sera présent à COMDEX

**MEXICO, MEXIQUE** — Plus de 65 000 acheteurs et décideurs sont attendus à COMDEX '97, la foire commerciale du Mexique sur la technologie de l'information, les ordinateurs, les logiciels, les télécommunications et la réseautique, qui se tiendra ici du 25 au 28 février 1997. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) tiendra un kiosque d'information qui sera mis à la disposition des entreprises canadiennes qui voudraient participer à cette foire. Trois conférences majeures visant à attirer des acheteurs éventuels sont aussi prévues au programme.

Pour plus d'information sur COMDEX '97 (les droits de participation sont de 120 \$), communiquer avec Kim O'Neil, Direction du Mexique, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 996-8625, fax : (613) 996-6142.

## Exposition sur le matériel scolaire

**DUBAI, ÉMIRATS ARABES UNIS** — Les fournisseurs d'infrastructures d'enseignement, de matériel didactique et de produits et services utilisés dans l'enseignement primaire, secondaire et supérieur sont les principaux participants d'Edutec Arabia, qui se tiendra ici du 8 au 11 avril 1997.

Edutec Arabia se déroulera en même temps que la Gulf Education & Training Exhibition, le plus grand et le plus important salon de recrutement d'étudiants au Moyen-Orient. Cet événement attire régulièrement plus de 13 000 visiteurs ainsi que les représentants de quelque 200 établissements d'enseignement d'Europe, d'Amérique du Nord, des États du Golfe et d'Australasie.

Les six États du Conseil de coopération des États arabes du

Golfe, soit les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, le Qatar, le Koweït, Bahreïn et Oman, se sont engagés à mettre en oeuvre des programmes de formation scolaire d'envergure. Ces programmes créeront des débouchés de plusieurs millions de dollars pour les fournisseurs d'une vaste gamme de technologies, de matériel et de produits éducatifs.

Les personnes intéressées à participer à Edutec Arabia et qui désirent de plus amples renseignements, peuvent communiquer avec la représentante au Canada de l'organisateur de l'exposition, M<sup>me</sup> Helen M. Roberts, gestionnaire, International Business Development, Cosmos Pacific Investment & Consulting Inc., 2628 Granville Street, Vancouver V6H 3H8; tél. : (604) 263-6146, fax : (604) 263-1652.

## Edu Canada au Mexique : événement de première classe

Edu Canada 97, initiative canadienne de l'année en matière de commercialisation des services éducatifs, se déroulera dans trois villes mexicaines du 1<sup>er</sup> au 8 mars 1997.

L'événement servira à promouvoir, à Monterrey, à Mexico et à Guadalajara, la gamme complète des services éducatifs canadiens. Il vise particulièrement les établissements d'enseignement (colleges, universités, écoles techniques) et les entreprises oeuvrant dans les domaines de l'éducation et de la formation.

Edu Canada 97 est parrainé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Une entreprise de Montréal est chargée d'organiser la participation des établissements d'enseignement canadiens.

Pour plus de renseignements sur Edu Canada 97, communiquer avec M. Bruce Mabley, SIGMA VI, 5252, boul. de Maisonneuve ouest, Montréal (Québec) H4A 3S5; tél. : (514) 484-2992, fax : (514) 484-2217, courrier électronique : sigma6@infobahnos.com



## LES TRUCS DU MÉTIER

# Les outils multimédias contribuent à la hausse des exportations canadiennes

*Les exportateurs canadiens disposent de nombreux outils pour mieux faire connaître leurs produits et services à l'étranger. Les sociétés Export Media-Com Inc. et International Publishing and Development Inc. en sont des fournisseurs spécialisés.*

Leur principal produit est un répertoire d'exportation conçu pour promouvoir le savoir-faire canadien à l'étranger.

Les fournisseurs canadiens qui y sont mentionnés reçoivent un appui d'envergure mondiale grâce à de vastes réseaux de distribution qui regroupent non seulement les gouvernements fédéral et provinciaux, mais aussi les chambres de commerce canadiennes et étrangères et les missions diplomatiques que possède le Canada dans au-delà de 126 pays.

Ces répertoires ont été utilisés très fructueusement dans de nombreuses foires et lors des séjours du premier ministre et d'Équipe Canada en Chine, en Asie et en Amérique latine.

### CANEXPORT

Lancée il y a six ans et ayant entamé sa cinquième année d'existence, **CANEXPORT** — diffusée depuis Lachine et rejoignant plus de 45 000 lecteurs — est un répertoire annuel trilingue (anglais, français et espagnol) en couleurs.

Fin 1995, l'entreprise a pris de l'expansion et adopté la raison sociale Export Media-Com Inc.; l'année suivante, elle a lancé **EXPORT PLUS**, une autre publication trilingue en couleurs qui cible quatre secteurs : l'environnement, la technologie et les communications de pointe, les ressources naturelles et l'industrie.

« Ces secteurs engendrent au-delà de 80 % des exportations canadiennes », affirme M. Joseph Vella, président d'Export Media-Com.

À ses publications écrites, M. Vella a ajouté une dimension électronique, le *Marché Virtuel*, un répertoire interactif multimédia qui présente

les produits et services canadiens à un auditoire mondial. On peut le consulter sur Internet (<http://www.virtualmarketplace.com>) ou sur support CD-ROM.

L'entreprise innove encore cette année : elle participe à des foires internationales par l'entremise d'un stand doté d'écrans tactiles permettant l'établissement d'un lien immédiat entre les utilisateurs et des sociétés canadiennes.

### Canadian Exporters Catalogue

La société International Publishing and Development Inc., qui en est à la cinquième édition de son Canadian Exporters Catalogue, espère dépasser l'an prochain le seuil des 35 000 exemplaires papier et des 50 000 versions CD-ROM vendus.

Le président de l'entreprise, M. Fouad Tabet, ajoute désormais à son répertoire cartonné et à son CD-ROM doté de toutes les fonctions de recherche ce qu'il appelle « un site World Wide Web des plus populaires ».

Pour rendre le répertoire encore plus facilement utilisable pour les acheteurs étrangers, la table des matières et la présentation des secteurs du répertoire sont désormais rédigées en 10 langues.

« Voilà qui rendra notre produit encore plus convivial dans le monde entier et qui accroîtra les débouchés pour les exportateurs canadiens », affirme M. Tabet.

Diffusé par un réseau international de distribution des plus complets, le répertoire jouit aussi de l'appui de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de ses représentants au Canada et à l'étranger.

« Grâce à notre réseau et aux gens

qui nous soutiennent, le répertoire a été présenté dans plus de 900 foires internationales au cours de l'année », conclut M. Tabet.

### Les résultats avant tout

Ces activités de promotion des exportations canadiennes semblent avoir du succès.

Selon M. Vella, « la mission d'Équipe Canada en Chine en 1994 a engendré à elle seule plus de 100 millions de \$ de ventes pour neuf grandes entreprises que nous avons aidées à percer le marché chinois; celle de l'an dernier, en Amérique latine, a rapporté 60 millions à cinq de mes protégées ».

M. Tabet signale que le répertoire, depuis sa première publication en 1993, est à l'origine d'exportations dépassant le milliard de \$. « On s'attend, ajoute-t-il, à ce que les résultats s'améliorent au fil des ans, compte tenu du nombre incroyable de demandes que reçoivent nos participants. »

Soulignons que l'entreprise vient d'ouvrir des bureaux à Edmonton, Toronto et Montréal afin d'appuyer son siège social d'Abbotsford, en Colombie-Britannique.

### Contacts

Pour obtenir des précisions sur ces deux entreprises et sur la manière dont elles peuvent aider les exportateurs canadiens, communiquer avec :

- Export Media-Com Inc., tél. : (514) 636-6018 ou 1-800-644-5865, fax : (514) 636-4281.

- International Publishing and Development Inc., tél. : (604) 855-9115 ou 1 800 667-0991, fax : (604) 855-9117. Adresse électronique : [ipd@worldexport.com](mailto:ipd@worldexport.com); Internet : <http://www.worldexport.com>

# PUBLICATIONS

## Bottin international du Québec

L'équipe de rédaction du *Bottin international du Québec*, pour l'année 1997, s'affaire déjà à en préparer la 4<sup>e</sup> édition. Ce bottin, qui est diffusé à plus de 2 500 exemplaires, fournit les coordonnées postales et téléphoniques des intervenants internationaux québécois (ou d'autres provinces), des partenaires étrangers, comme les exportateurs, les maisons de commerce, les firmes d'experts-conseils, ainsi que les secteurs auxquels ils se rattachent et les pays d'intervention. Les frais d'inscription sont de 55 \$, taxes comprises. La date finale d'inscription est le **19 février 1997**. Pour information, communiquer avec **QUÉBEC DANS LE MONDE**, tél. : (418) 659-5540, fax : (418) 659-4143, courrier électronique : quebec monde@total.net

## Foire EN 97

(Suite de la page 5)

domaine, le Canada est bien placé pour tirer profit des besoins de l'Inde.

### Circuit de séminaires

Les séminaires qui doivent avoir lieu dans trois villes offrent aux entreprises la possibilité d'effectuer des visites dans les installations d'entreprises indiennes et de prendre contact avec des clients potentiels ou d'éventuels partenaires dans des coentreprises ou des alliances stratégiques.

Plus de 50 dirigeants d'entreprises ou de municipalités prendront part aux séminaires. Les participants indiens seront invités en fonction des intérêts commerciaux des participants canadiens.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Conseil de commerce Canada-Inde, Toronto; tél. : (416) 868-6415, poste 233, fax : (416) 868-0189.

## Revue commerciale sur la Chine

Les entreprises qui souhaitent exporter, investir ou avoir des activités commerciales en Chine auront à leur disposition un nouveau journal officiel — il sort ce mois-ci — sur l'économie et le commerce, qui les tiendra au courant des progrès les plus récents.

Le nouveau journal, *The Monthly of Socioeconomy in Beijing, Tianjin, Shanghai and Guangzhou*, est axé sur les quatre principaux centres commerciaux de la Chine. Il présentera des bilans économiques et des bulletins officiels et contiendra, outre des tableaux statistiques et plus de 140 indicateurs économiques, des chroniques sur les nouveaux développements dans le domaine des politiques, de la réglementation et des lignes directrices, sur les changements apportés aux politiques gouvernementales et sur les tendances sociales.

Pour chacune des villes-régions, le journal offrira des analyses sous diverses rubriques : agriculture,

transports, commerce, liaisons postales, tourisme, finance, technologie, éducation culturelle, développement urbain, construction, investissement, population active, fluctuation des prix et vie urbaine.

Le journal publiera aussi le texte des politiques envisagées par le gouvernement central et les gouvernements des provinces ainsi que le texte des directives et des lois, de telle sorte que les lecteurs puissent prévoir quels changements aux politiques se préparent ou sont sur le point d'entrer en vigueur.

On peut s'abonner au *journal*, au prix de 250 \$ américains pour 13 numéros, en s'adressant à Asian Market Information Services (AMIS — Services d'information sur le marché asiatique), qui est une division d'Inteledigm Corporation. Pour commander, composer le 1-800-665-5369, poste 2223, ou consulter le site Internet sur le World Wide Web à l'adresse : <http://www.asian-facts.com>

# OCCASIONS D'AFFAIRES

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

**KENYA** — Une entreprise kenyenne digne de confiance cherche un **coentrepreneur canadien dans les domaines de l'horticulture, de la floriculture et de la production de graines de fleurs**. Communiquer avec M. J.P. Mbugua, directeur, Del Monte Kenya Ltd., P.O. Box 47624; tél. : (011-254-2) 725-824, fax : (011-254-2) 727-397.

**MALAISIE** — Une entreprise de commerce est à la recherche de fabricants et de fournisseurs d'**anhydride phtalique, d'éthylhexanol et de carton laminé utilisé comme renfort dans les emballages de pains de savon**.

Communiquer avec D. Siamaky, Kuala Lumpur, Malaisie, fax : (603) 255-4931.

**MOYEN-ORIENT** — Une société ontarienne cherche, pour le compte de ses acheteurs du Moyen-Orient, des **jeans, des chaussures et des vêtements peu coûteux et des produits de consommation excédentaires**. Communiquer avec Reza Amirshaghghi, R&M United Trade Network Inc., 5775 Atlantic Drive, Unit #6, Mississauga (Ontario) L4W 1H3; tél. : (905) 564-3616, fax : (905) 564-5240; adresse électronique : [rmunit-ed@nobelmed.com](mailto:rmunit-ed@nobelmed.com)



## AU CALENDRIER

### Programme d'études collégiales en commerce international

Ottawa — La Cité collégiale, qui a un campus à Ottawa, offre en collaboration avec le Forum pour la formation en commerce international (FITT) un programme d'études en commerce international. Les cours, dispensés en français, sont donnés pendant la fin de semaine; la session d'hiver s'étend du 17 janvier au 19 avril 1997 et la session de printemps, du 2 mai au 28 juin 1997. Le programme permet d'obtenir un diplôme ou un certificat, et il est accrédité par l'International Association of Trade Training Organizations (IATTO), elle-même reconnue dans 23 pays. Cette accréditation est également reconnue par les membres fondateurs du FITT, qui représentent plus de 300 000 entreprises canadiennes. Pour toute information au sujet de l'inscription au programme et de son coût ou pour de

plus amples renseignements, communiquer avec Diane Vaillancourt, présidente, Programmes en commerce international, tél. : (613) 742-2493, poste 2098 ou appeler sans frais le

numéro 1-800-267-2483. On trouvera des renseignements au sujet du collègue au site [WWW.lacitec.on.ca](http://WWW.lacitec.on.ca) et des renseignements sur le FITT au site [WWW.FITT.ca](http://WWW.FITT.ca).

### Salon de la rénovation où foisonnent les occasions d'affaires

Toronto — 2-4 février 1997 — Les acheteurs et les exposants y trouveront plus d'occasions d'affaires, voilà la promesse que leur fait le Salon canadien de la quincaillerie, de la rénovation et des articles ménagers. Ce salon annuel, qui en est à sa 92<sup>e</sup> édition, est le plus grand au Canada dans ce secteur, et la principale raison invoquée pour y participer est la possibilité d'y faire des affaires. Selon les organisateurs, les occasions d'affaires ne manqueront pas lors de ce salon réservé aux professionnels où seront exposés des dizaines de milliers de produits pour la maison et la rénovation dans plus de 1 200 stands. Les personnes qui désirent s'inscrire ou obtenir de plus amples renseignements peuvent s'adresser à CHS, 6800 Campobello Road, Mississauga (Ontario) L5N 2L8; tél. : (905) 821-3470 ou 1-800-268-3965, fax : (905) 821-8946.

### Le Plan d'action du Canada pour le Japon (Suite de la page 3)

la nécessité d'affecter les ressources limitées aux secteurs où elles seront le plus utiles, à savoir ceux qui offrent des débouchés importants et dans lesquels le Canada manifeste une expertise particulière.

#### Stratégies japonaises d'investissement

Les stratégies japonaises d'investissement visent de plus en plus à réduire les coûts et, à cette fin, elles favorisent la conduite des activités depuis l'étranger, l'approvisionnement international ainsi que les échanges plus efficaces entre producteurs de matières premières, de

produits finis et de services. Même si les plans d'investissement à court terme ont essentiellement été axés sur les dynamiques marchés asiatiques, les perspectives de croissance de l'investissement étranger au Canada demeurent prometteuses puisque les sociétés japonaises voudront garder leur part du marché tout en se livrant à des activités de production entièrement intégrées à l'étranger, dont la recherche et le développement et la fabrication de composants.

#### Adresses utiles

On peut obtenir le document *Plan*

*d'action du Canada pour le Japon* en s'adressant à l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000), ou au centre du commerce international de la localité, en consultant le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sur Internet à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca> (taper le mot clé Ni-Ka en direct dans la fenêtre de l'outil de recherche pour accéder directement au site Web sur le Japon), ou encore par le FaxLink : (613) 944-4500.



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

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



POSTE MAIL

Service commerciale des postes / Canada Post Corporation  
Port paid Postage Paid

NBRE BLK  
2488574  
OTTAWA



CA1  
EA  
C16f  
v. 15  
February  
3, 1997  
copy 1

vol.15 N° 2

3 février 1997

## La SCCI de 1997-1998 Catalyseur du partenariat d'Équipe Canada

*La Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) de 1997-1998 est un élément essentiel de l'engagement que le gouvernement fédéral a pris de créer un partenariat de style « Équipe Canada » avec le secteur privé et les provinces – un partenariat fondé sur des stratégies gagnantes qui créent des emplois pour les Canadiennes et les Canadiens et favorisent la croissance économique.*

Grâce à la participation des équipes sectorielles nationales, formées de représentants du gouvernement et du secteur privé, la SCCI donne à l'industrie canadienne la possibilité d'influencer les priorités gouvernementales en matière de commerce international. Il en découle une série de stratégies qui couvrent 27 secteurs clés de l'industrie. Chaque stratégie précise les principaux objectifs que le gouvernement et l'industrie poursuivront pour aider les entreprises canadiennes à profiter des nouveaux débouchés qui se présentent à l'échelle mondiale en matière de commerce, de technologie et d'investissement. Cette année, pour la première fois, les stratégies sectorielles ont été rédigées par les équipes sectorielles nationales.

Grâce à l'entière participation de l'industrie, la SCCI garantit que les stratégies et activités gouvernementales tiendront compte des besoins réels de l'industrie canadienne. Par ailleurs, la SCCI contribue à réduire les doublons et les chevauchements dans les administrations publiques et à canaliser les ressources gouvernementales de sorte qu'elles puissent vraiment « faire une différence ».

Cette année, la SCCI comprend deux nouvelles stratégies sectorielles : *Produits, services et technologies autochtones* et *Services d'architecture, de génie et de construction*.

### La SCCI comprend...

- **Aperçu** : Cette partie de la SCCI comprend un Aperçu stratégique, qui résume les principaux objectifs du Canada en matière de politique commerciale et de promotion du commerce international, un Aperçu géographique, qui précise les principaux défis, priorités et régions pour chaque secteur géographique, ainsi qu'une liste de tous les Centres de commerce international du Canada.

- **Stratégies sectorielles** : Les *Stratégies pour les 27 secteurs industriels* constituent le principal élément de la SCCI. Une version abrégée et imprimée des stratégies expose les principaux défis qu'il faudra relever, d'après les Équipes sectorielles nationales, pour tirer profit des possibilités d'affaires à l'étranger, ainsi que les orientations stratégiques que le gouvernement et le secteur privé suivront pour saisir les nouveaux débouchés qui se présenteront sur la scène mondiale en matière de commerce, de technologie et d'investissement. Une version plus longue des textes, comprenant un profil de chaque secteur industriel et le contexte international dans lequel il s'inscrit, peut être lue en direct, demandée et obtenue par télécopieur ou encore commandée sur disquette.

- **Activités internationales** : Les Équipes sectorielles nationales ont dressé et garderont à jour une liste des événements interna-

tionaux et des initiatives que les gouvernements fédéral et provinciaux envisagent de prendre à l'appui des stratégies. Ce *Compendium* fait partie du *Compendium* électronique de la SCCI et est disponible en direct. Il donne la description de chaque activité, le nom des personnes-ressources ainsi que les numéros de téléphone et de télécopieur des coordonnateurs gouvernementaux. Les entreprises canadiennes intéressées à participer aux diverses initiatives sont invitées à communiquer avec le ministère ou l'organisme indiqué pour obtenir des détails. Ceux qui n'ont pas d'accès en direct pourront obtenir périodiquement une liste à jour auprès du Centre de commerce international de leur localité ou encore par retour du télécopieur.

Voir page 7 – La SCCI

### CANADEXPORT

#### EN DIRECT

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

Le supplément « *Amérique centrale (II)* » paraîtra dans notre numéro du 5 mai 1997.

### DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES .....	2
NOUVELLES COMMERCIALES .....	4
SUPPLÉMENT SUR LA SEE .....I-IV	
FOIRES COMMERCIALES .....	5
LES TRUCS DU MÉTIER .....	6
OCCASIONS D'AFFAIRES / CALENDRIER .....	8

# ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

## Équipe Canada 1997 D'importants contrats... et plus encore

Au moment de la rédaction de cet article, l'Équipe Canada venait tout juste de s'envoler pour sa mission commerciale éclair de 13 jours en République de Corée, en Thaïlande et aux Philippines. On a surtout parlé de cette mission pour les contrats évalués à deux milliards de dollars que l'on prévoit signer, mais la mission ne se limitait pas à cela. Il y a eu aussi la signature d'accords bilatéraux, des rencontres avec des dignitaires étrangers de haut niveau, des expositions et des foires commerciales, des forums à l'intention des gens d'affaires et des échanges culturels. Dans cet article, nous décrivons brièvement certaines des activités qui ont été organisées pendant la mission, mais dont on a moins parlé. Au retour d'Équipe Canada, CanadExport publiera un numéro spécial entièrement consacré à la mission. On pourra y lire des articles sur les contrats et les accords signés, sur les discussions et les négociations qui ont eu lieu et sur le contenu de bon nombre des activités et des événements qui ont fait de cette mission de grande envergure la plus importante jamais réalisée à ce jour par Équipe Canada.

### République de Corée, du 8 au 14 janvier

#### 10 janvier

Le premier ministre Chrétien a rencontré le **président Kim Young Sam** pour discuter de questions d'intérêt commun aux deux pays. Après la rencontre, le ministre du Commerce international, Art Eggleton, et le secrétaire d'État, Asie-Pacifique, Raymond Chan, devaient signer un certain nombre d'accords bilatéraux avec leurs homologues coréens, notamment :

- un accord relatif à la reconnaissance mutuelle pour l'équipement de télécommunications, qui facilitera grandement les échanges bilatéraux dans les domaines des télécommunications, de la radio et de la technologie de l'information;

- une convention sur la sécurité sociale, qui permettra aux Canadiens qui travaillent en Corée de participer au Régime de pensions du Canada;

- une prolongation du protocole d'entente sur l'agriculture et l'agroalimentaire, qui maintiendra en vigueur le protocole d'entente signé par le Canada et la Corée en octobre 1995;

- un arrangement relatif au protocole d'entente sur les programmes vacances-travail, qui prolonge la durée du programme d'échanges entre le Canada et la Corée signé à l'origine en octobre 1995. Ce programme permet aux jeunes du Canada et de la Corée de passer jusqu'à un an dans l'autre pays.

Le ministre Eggleton a pris la parole au **Forum coréen-canadien**

sur le partenariat en sciences et en technologie. Le forum est une initiative conjointe du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, du Conseil national de recherches et d'Industrie Canada. Les experts participant à ce forum ont discuté de possibilités de partenariats axés sur la technologie, notamment des coentreprises, des échanges de technologies et une collaboration en recherche-développement.

Le Premier ministre et les membres de la délégation officielle ont inauguré l'**Exposition canadienne sur l'art inuit**, où étaient présentées 50 sculptures inuites. Cette exposition s'inscrivait dans le cadre d'un plus vaste programme d'activités, qui comprenait également la présentation de deux films inuits sur les ondes de la télévision coréenne. L'exposition a ensuite été présentée, pendant deux semaines, à un festival de neige et de glace dans la région du mont Sorak.

#### 11 janvier

Le premier ministre Chrétien et les premiers ministres des provinces se sont réunis avec quelques-uns des jeunes entrepreneurs canadiens qui participaient à la mission.

#### 13 janvier

Le premier ministre Chrétien a prononcé une allocution devant des

Voir page 3 – Équipe Canada

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

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

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 992-5791  
Courrier électronique :  
canad.export@extott07.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

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

## Équipe Canada 1997 *(Suite de la page 2)*

dirigeants d'entreprises coréens à la **Quatorzième conférence conjointe des Conseils canadiens et coréens des gens d'affaires.**

Monsieur Chrétien a rencontré le **premier ministre coréen Lee Soo-Sung** et des membres clés de son cabinet. Après la rencontre, le premier ministre Chrétien et les premiers ministres des provinces ont visité l'Assemblée nationale pour rencontrer des membres du gouvernement et de l'opposition.

### Philippines - du 14 au 16 janvier

#### 14 janvier

Le premier ministre Chrétien et les membres de la délégation officielle ont rencontré le **président Fidel Ramos** au Palais de Malacanang. Après la rencontre, le ministre du Commerce international, Art Eggleton, devait signer l'Accord Canada-Philippines sur le transport aérien avec le secrétaire des Affaires étrangères, Domingo Siazon Jr. En vertu d'accords provisoires, les Lignes aériennes Canadien International ont commencé, en octobre 1996, à offrir trois vols par semaine entre Vancouver et Manille via Hong Kong, et Philippines Airlines a commencé, en septembre 1996, à offrir des vols directs entre Manille et Vancouver quatre fois par semaine.

#### 15 janvier

Le Premier ministre a rencontré individuellement le **président du Sénat, Ernesto Maceda**, le **président de la Chambre des représentants, Jose De Vencia** et le **président de la Banque asiatique de développement, M. Sato.**

Le président Ramos a pris la parole devant environ 700 cadres d'entreprises canadiens et philippins

qui participaient à une conférence d'une journée sur l'établissement de réseaux d'entreprises et l'échange d'information au Centre de conventions internationales des Philippines. L'exposé du Président a été suivi d'une allocution de M. Chrétien.

Il s'agissait du **premier Forum Canada-Philippines des gens d'affaires** où des chefs d'entreprises de secteurs clés au Canada et aux Philippines, dont les télécommunications, l'agroalimentaire, l'énergie et l'environnement, se réunissaient pour échanger des renseignements et discuter de projets de coopération future.

Le Premier ministre et les membres de la délégation officielle ont visité la **Fondation Taguig-Pateros**, projet communautaire modèle appuyé par le Fonds canadien et mis sur pied par un groupe de spécialistes dirigés par Dante Tinga, député au Congrès, pour venir en aide aux familles de Taguig et de Pateros. Les participants de ce projet organisent des activités d'artisanat, par exemple des ateliers de poterie, de céramiques, de tissage et de travail sur cuir.

Le Fonds canadien encourage le développement durable à la base et a permis, en 14 ans, de financer 600 projets totalisant plus de neuf millions de \$. Il constitue l'un des éléments clés du programme d'aide bilatérale du Canada aux Philippines.

#### 16 janvier

Après la visite à l'**ancienne présidente des Philippines, Corazon Aquino**, M. Chrétien et les premiers ministres des provinces ont rencontré certains des chefs d'entreprises les plus influents des Philippines.

### Thaïlande - du 17 au 20 janvier

#### 17 janvier

Après la réunion du premier ministre Chrétien et du **premier ministre de la Thaïlande, Chavalit Yongchaiyudh**, une rencontre élargie avec les premiers ministres canadiens et les ministres thaïlandais a eu lieu.

Un certain nombre d'**accords bilatéraux** devaient être signés à l'occasion d'une cérémonie spéciale, notamment :

- **L'Accord sur l'encouragement et la protection des investissements étrangers**, négocié le 20 décembre 1996. Lorsqu'il sera officiellement approuvé, cet accord permettra aux investisseurs canadiens de soutenir la concurrence dans un environnement stable et donnera aux investisseurs le droit de soumettre les différends à l'arbitrage international.

- **Le protocole d'entente sur la coopération dans le domaine de l'environnement** avec le ministre thaïlandais des Sciences, de la Technologie et de l'Environnement. Ce protocole fournirait un cadre large et souple pour la coopération dans le domaine de l'environnement et du développement durable.

Le Premier ministre a pris la parole devant quelque 700 personnes à la Conférence des gens d'affaires canadiens et thaïlandais.

M. Chrétien a été reçu en audience spéciale auprès du **roi Bhumibol Adulyadej de Thaïlande.**

Voir page 7 - Équipe Canada



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.

## Prix canadien d'excellence pour le développement international 1997

Votre entreprise est présente dans les pays en développement et elle connaît du succès? Vous souhaitez faire reconnaître vos réalisations? Alors, posez votre candidature pour un prix d'excellence en développement international.

Depuis cinq ans, le Prix canadien d'excellence pour le développement international sert à reconnaître les efforts que font les entreprises canadiennes pour soutenir le progrès économique et social dans les pays en développement d'Afrique, d'Asie, d'Amérique latine et des Caraïbes et dans les pays en transition d'Europe centrale et d'Europe de l'Est.

Jusqu'à maintenant, ce prix prestigieux, qui est présenté par le ministre de la Coopération inter-

nationale au dîner de gala de l'assemblée annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada, auquel participe également l'Agence canadienne de développement international, a été remis à 23 sociétés (parmi près de 300 candidatures) qui accomplissent un travail particulièrement remarquable dans les pays en développement.

On peut se procurer au bureau de l'Alliance à Ottawa des brochures qui décrivent les objectifs généraux de ce Prix et la procédure à suivre pour poser sa candidature. Si votre entreprise est présente dans les pays en développement, vous aussi pourriez être lauréat. Communiquez dès maintenant avec Jacqueline Parent, tél. : (613) 238-8888,

poste 233; fax : (613) 563-9218. La date limite pour poser votre candidature est le 21 février 1997.

### Le Canada en direct en Afrique du Sud

Le haut-commissariat du Canada en Afrique du Sud vient d'inaugurer sa page d'accueil sur Internet, s'ajoutant ainsi au nombre grandissant de missions canadiennes à l'étranger qui ont décidé d'emprunter la voie rapide sur l'inforoute.

Le site permet aux visiteurs d'avoir accès à de l'information sur une vaste gamme de sujets ayant trait au Canada et à l'Afrique du Sud, notamment les relations politiques, économiques et commerciales entre les deux pays, des renseignements sur les visas et d'autres de nature touristique, les activités de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et la défense.

Les utilisateurs ne manqueront pas de trouver très utiles les excellents liens avec divers moteurs de recherche sur l'Afrique.

Maintenant qu'une mine d'information se trouve à portée des doigts, ce service devrait donner naissance à de nouvelles initiatives avantageuses tant pour les Canadiens que pour les Sud-Africains. L'adresse du nouveau site est la suivante : <http://www.canada.co.za>

## Chambre de commerce israélienne : Une source de renseignements informelle

Les exportateurs canadiens qui cherchent à établir des contacts en Israël, qui désirent obtenir des conseils ou encore qui sont intéressés à nouer des relations commerciales internationales peuvent compter sur l'aide de la Chambre de commerce et d'industrie Israël-Canada.

Située à Tel Aviv, la Chambre de commerce et d'industrie offre des services complémentaires à ceux que fournissent les institutions officielles et organise des symposiums et des conférences au cours desquels les Israéliens et les Canadiens sont invités à partager leurs idées et leurs intérêts.

L'adhésion à la Chambre de commerce et d'industrie, qui a ouvert des bureaux à Toronto, per-

met aux gens d'affaires de mieux comprendre la culture et le marché dans le pays cible. Ainsi, ils sont en mesure de conclure des ententes de représentation ou de distribution ou bien des accords de coentreprise ou d'investissement, dont le nombre est appelé à augmenter avec la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange Canada-Israël.

Les coordonnées de la Chambre en Israël sont les suivantes : 65 Allenby Road, 65134 Tel Aviv, Israël; tél. : (011-972-3) 620-2544, fax : (011-972-3) 620-2513.

Au Canada, ses bureaux sont situés au 48 St. Clair Avenue West, Suite 1100, Toronto (Ontario) M4V 2Z2; tél. : (416) 961-7302, fax : (416) 961-0696.



## Assurance et financement des exportations : une combinaison gagnante

*Comme le constatent des milliers d'entreprises canadiennes, l'exportation peut s'avérer une entreprise risquée. Tous les exportateurs, quelle que soit la taille de leur entreprise, s'exposent à de nombreux risques aux plans politique et commercial, que ce soit la faillite de l'acheteur, le non-respect de contrat, les appels injustifiés à la soumission ou à la garantie d'achèvement, la révocation de la licence d'exportation ou d'importation ou bien les difficultés à sortir l'argent du pays.*

« En raison de ces risques, qui s'ajoutent à la concurrence de plus en plus vive que se livrent les exportateurs pour obtenir du financement, les entreprises canadiennes ont de la difficulté à s'établir sur de nouveaux marchés », déclare Paul Labbé, président de la Société pour l'expansion des exportations (SEE). Cette société fut mise sur pied il y a plus de 50 ans pour inciter les entreprises canadiennes à exporter en fournissant des services de gestion des risques, dont l'assurance et le financement, aux exportateurs canadiens de même qu'à leurs clients étrangers.

« Nous leur offrons un éventail de solutions financières et de produits d'assurance et mettons à leur disposition notre vaste connaissance des secteurs et des marchés, souligne M. Labbé. Nous disposons d'équipes chargées de différents secteurs, par exemple de la technologie de l'information et de l'équipement industriel, de sorte que nous comprenons votre branche d'activités aussi bien que vous. Nous avons également une équipe qui s'occupe des petites et moyennes entreprises auxquelles elle offre un soutien financier personnalisé. »

Afin de les aider à mieux gérer les risques, les services d'assurance de la SEE offrent aux exportateurs une couverture exhaustive depuis le non-paiement de l'acheteur jusqu'aux guerres, révolutions, insurrections

ou autres troubles politiques. Par exemple, la SEE propose une assurance-cautionnement et une assurance-crédit qui protègent les comptes clients des exportateurs et permettent à ces derniers d'obtenir un fonds de roulement additionnel et d'effectuer des prélèvements sur leur marge de crédit bancaire. Les assurances-cautionnement de la SEE assorties d'une échéance de plus d'un an peuvent également aider les exportateurs à obtenir une caution ou une garantie bancaire.

« Nous offrons un financement sous la forme de prêts directs, de baux adossés, de programmes d'a-

chat de billets et de financement des risques liés à des projets. Nous pouvons financer les clients de l'exportateur par le biais de marges de crédit assorties de modalités prédéterminées », explique M. Labbé.

La SEE a ouvert plus de 40 marges de crédit auprès de banques et organismes étrangers de quelque 20 pays. Les transactions visées sont généralement de l'ordre de 50 000 à 5 millions de \$ US. Elles constituent pour les acheteurs une source de financement instantanée et pour les exportateurs un outil de marketing efficace lorsqu'ils font la promotion de leurs produits et services à l'étranger.

### Le financement : un avantage pour les exportateurs

« Le financement que fournit la SEE représente un avantage pour les exportateurs canadiens qui soumissionnent à l'étranger, ajoute M. Labbé. Les opérations commerciales sont de plus en plus tributaires de modalités de financement complexes et âprement négociées. Quelques centièmes de pour cent sur le taux d'intérêt peuvent mener à l'échec ou à la conclusion d'un marché. Lorsqu'ils soumissionnent, les exportateurs doivent non seulement faire valoir la qualité et le prix, mais aussi prévoir une offre de financement de la vente. Qui

plus est, les clients leur demandent souvent d'assumer une partie des frais de financement de l'achat. »

Les risques liés à la participation financière aux projets, que ce soit dans les pays développés ou dans ceux en développement, sont beaucoup plus complexes que ceux que la SEE a connus il y a quelques années à peine. Dans les faits, l'augmentation du nombre de prêts commerciaux et du financement des projets avec recours limité sont en train de changer complètement

Voir page IV — Le financement

## Augmentation de la protection des exportateurs sur les marchés à risque élevé

*Dans le cadre de ses efforts visant à assouplir son financement, la Société s'attaque également à un certain nombre de marchés en développement non traditionnels et comportant plus de risques, selon Keith Milloy, tarificateur principal, assurance à court terme, de la SEE.*

À l'automne 1996, par exemple, la SEE annonçait qu'elle consacrait 1,5 milliard de \$ de plus pour financer les nouvelles exportations et soutenir la vente de biens et services canadiens sur 50 marchés étrangers en développement à risque élevé. À l'heure actuelle, le montant total du financement destiné aux marchés naissants s'élève à plus de 5 milliards de \$.

La SEE a également beaucoup assoupli sa position pour ce qui est d'assurer les opérations commerciales sur les marchés à risque. Par exemple, dans le cadre de son soutien des exportateurs traitant avec le Liban et l'Égypte, la SEE, qui s'était vue contrainte de garantir seulement

les transactions assorties d'une lettre de crédit irrévocable, peut désormais assurer les transactions portées à un compte ouvert.

« Nos clients font de plus en plus d'affaires sur ces marchés en vertu de comptes ouverts, ce qui expose leurs comptes clients étrangers à un risque élevé, précise M. Milloy. Il était donc crucial que la SEE accepte de soutenir leurs exportations financées par cette méthode. »

### Un bon rendement financier permet d'assumer plus de risques

Cette initiative est rendue possible, selon M. Milloy, grâce au bon

rendement financier de la SEE. Pour le premier semestre de 1996, elle a affiché un bénéfice net de 60 millions de \$, ce qui représente plus du double de celui de 29 millions réalisé durant la période correspondante de l'année précédente. Le volume des transactions (la valeur totale des exportations soutenues par la SEE) atteignait 10,8 milliards, ce qui représente une hausse de 25 % par rapport au premier semestre de 1995.

Son capital s'est accru de 50 millions de \$ en capitaux propres au début de l'année, ce qui fait passer l'avoir des actionnaires à plus de 1,2 milliard de \$, dont 322 millions en bénéfices non répartis.

## Les équipes sectorielles : un service client personnalisé

L'an passé, la SEE a mis sur pied sept équipes multidisciplinaires offrant des services complets qui s'occupent chacune de secteurs particuliers. Elles viennent ainsi compléter l'expertise de la Société au plan géographique et à celui des produits. Chaque équipe s'occupe d'un domaine précis, notamment l'équipement industriel (qui comprend le secteur du pétrole et du gaz), la technologie de l'information, les forêts, le transport, les matières premières et les produits semi-finis, les services d'ingénierie et autres services professionnels ainsi que les institutions financières. Une huitième équipe, celle des exportateurs en essor, voit aux besoins des exportateurs de moindre envergure qui exportent pour moins de 1 million de \$ par année.

« Bien que nos clients recon-

naissent depuis longtemps que la SEE a une connaissance approfondie des marchés étrangers, ils nous ont signifié que nous devons comprendre à fond leur secteur et les défis auxquels ils doivent faire face, indique M. Labbé. C'est ce qui nous a poussés à nous restructurer sur une base sectorielle. »

Parmi les autres raisons, notons le besoin de rationaliser le service à la clientèle, de répondre plus rapidement aux demandes d'assurance et de financement, d'augmenter la capacité de la SEE à gérer les risques et d'appuyer davantage les exportateurs de moindre envergure.

Ces équipes, qui oeuvrent au siège social de la SEE à Ottawa, ont des directeurs de la promotion commerciale dans les sept bureaux régionaux de la Société à Vancouver,

Winnipeg, Calgary, Toronto, London, Montréal et Halifax.

« Étant donné qu'on demande souvent à la SEE de financer les acheteurs, ces équipes sont en train de développer une véritable expertise des marchés étrangers, complétant ainsi leur connaissance du marché intérieur », ajoute M. Labbé. Cette connaissance aide les exportateurs à mieux comprendre les risques liés à l'exportation et les débouchés à l'étranger.

« Ces équipes disposent d'une plus grande autonomie pour trouver des solutions de financement adaptées aux clients, pour toutes les gammes de produits. Elles prennent également des décisions plus rapidement que jamais auparavant », indique M. Labbé.

## Petits exportateurs : Minimisez vos risques et exportez en toute assurance

*La SEE est à l'écoute des PME exportatrices — c'est-à-dire les entreprises dont les ventes annuelles à l'étranger ne dépassent pas un million de dollars. Elle a pour mandat d'aider ces dernières à accroître leurs exportations en leur offrant des services spécialisés d'assurance et de financement.*

Son Équipe des exportateurs en essor, exclusivement au service des petits exportateurs, est formée de spécialistes de divers secteurs qui s'emploient à aider les PME à gérer les risques liés à l'exportation. Un simple appel au 1-800-850-9626 vous mettra en contact avec eux.

Elle offre divers services, dont l'assurance-crédit à l'exportation et le financement à l'exportation. L'assurance-crédit à l'exportation protège les exportateurs à 90 p. 100 contre le défaut de paiement de leur acheteur étranger. Les petites entreprises s'en servent souvent pour obtenir une marge de crédit opérationnelle de leur banque. Le financement à l'exportation prend pour sa part la forme de prêts accordés aux acheteurs étrangers pour leur permettre d'acheter des biens d'équipement canadiens.

La SEE a constaté que les petites entreprises exportatrices avaient trois besoins essentiels : elles veulent des décisions rapides, un service accessible et le moins de tracasseries administratives possible. Et toute les activités de l'Équipe visent à répondre à ces besoins — qu'il s'agisse du traitement des demandes ou des relations continues avec l'exportateur.

La SEE offre de l'assurance-crédit à l'exportation et du financement sur ligne de crédit directement au téléphone. La différence entre ce guichet unique et les autres centres téléphoniques est qu'il vous permet d'entrer directement en communication avec un spécialiste (et non un opérateur), un professionnel qui peut prendre des décisions sur-le-champ. Ce denier peut vous émettre une police d'assurance en moins de 15 minutes, régler tous les besoins de

vos clients en financement à l'exportation et vous diriger vers d'autres sources si la SEE ne peut pas vous aider. Il peut également vous faire parvenir par télécopieur la police d'assurance et d'autres documents sur les services de la SEE, tout cela pendant qu'il est en communication avec vous. Que vous soyez ou non un client de la SEE, vous pouvez nous joindre au 1-800-850-9626 entre 9 h et 17 h à votre montre, d'où que vous appelez au Canada.

Notre approche rationalisée a suscité de nombreux éloges de la part de nos nouveaux clients. Depuis la mise sur pied de l'Équipe au début de 1995, plus de 2,000 petites entreprises ont bénéficié d'une meilleure protection contre les risques à l'exportation aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Philip Humfrey, président de Excalibur Machine & Tool Co., apprécie grandement les efforts de l'Équipe pour véritablement satisfaire les besoins particuliers de son entreprise.

Pour les PME comme Excalibur, qui sont présentes sur les marchés étrangers, obtenir du financement bancaire peut s'avérer un défi. "Grâce à l'appui de la SEE, nous avons pu obtenir du financement bancaire en donnant en garantie nos créances à l'étranger, et ainsi accroître nos ventes aux États-Unis, qui représentent maintenant plus de 60 pour cent de notre chiffre d'affaires," précise M. Humfrey.

La garantie générale sur les créances (MARG) constitue une autre façon pour les exportateurs d'obtenir du financement contre leurs créances à l'étranger. Conçu en collaboration avec huit grandes institutions finan-

cières, le programme MARG permet aux exportateurs d'augmenter leur marge de crédit opérationnelle. Selon ce programme, la SEE fournit une garantie aux banques, permettant ainsi aux exportateurs de se servir de leurs créances à l'étranger pour accroître leur fonds de roulement. Les entreprises soumettent une demande à leur banque. Une fois celle-ci approuvée, les fonds sont disponibles sous forme de marge de crédit opérationnelle allant jusqu'à 500 000\$.

Toutes les marchandises exportées ne sont pas payables à 30 ou 60 jours. Les exportateurs dont les clients demandent un financement à moyen terme (avec remboursement étalé sur plus d'un an) en vue d'acheter des biens de production et des services connexes peuvent maintenant choisir entre tout un éventail d'options. Selon leurs besoins et les caractéristiques de la transaction envisagée, notre équipe d'experts peut traiter soit avec Northstar Trade Finance, une société spécialisée dans le financement de l'exportation de biens de production qui a son siège en Colombie-Britannique, soit directement avec vous et votre acheteur étranger afin de déterminer la solution la mieux adaptée.

Aucune société n'est trop petite pour exporter ni pour faire affaire avec la SEE. Vous pouvez joindre l'Équipe des exportateurs en essor en composant le 1-800-850-9626.





## Aperçu des services

### Assurance

**Assurance-crédit à l'exportation** : Permet aux exportateurs de s'assurer, à hauteur de 90 % de la valeur de ce qu'ils exportent, contre le non-paiement par l'acheteur.

**Assurance-investissement à l'étranger** : Permet de s'assurer à hauteur de 90 % contre les pertes subies dans trois types de situations résultant de problèmes d'ordre politique à l'étranger : impossibilité de convertir en monnaie forte les bénéfices réalisés en devises ou de rapatrier des fonds déjà détenus dans une devise forte; expropriation; guerre, révolution ou insurrection.

**Assurance-caution de bonne fin** : Permet à un exportateur qui émet une garantie d'achèvement par l'entremise de sa banque d'obtenir une lettre de garantie couvrant les prestations qu'il fournit à l'acheteur. La banque est tenue de payer sur le champ l'acheteur s'il se prévaut de la garantie, sans égard au bien-fondé de cette mesure. Si l'acheteur y a recours sans que cela soit justifié ou s'il a de bonnes raisons de le faire, mais que l'exportateur n'a aucune possibilité d'intervenir, la SEE couvre l'exportateur à hauteur de 90 %.

**Garantie-caution de bonne fin** : Permet à l'exportateur de se couvrir à 100 % advenant que l'acheteur se prévaut de la garantie, que cette mesure soit fondée ou non. Cette garantie permet dans les faits à l'exportateur d'assurer son fonds de roulement; sa marge de crédit lui demeure donc entièrement acquise.

### Financement

**Financement du crédit-fournisseur** : Mode de financement comprenant une convention en vertu de laquelle la SEE achète à l'exportateur une série de billets à ordre émis par l'acheteur étranger lors de l'achat de biens ou de services.

**Financement du crédit-acheteur** : Une marge de crédit ou un prêt peuvent être accordés par la SEE soit directement à l'acheteur, soit à un intermédiaire qui emprunte pour le compte de ce dernier en vue de réaliser

une transaction prédéterminée. Les prêts servent généralement à financer des transactions importantes dont le paiement est étalé sur une longue période.

**marges de crédit** : Il s'agit d'un mode de financement simplifié qui fonctionne de la façon suivante : la SEE accorde un prêt à une banque, à une institution ou à un acheteur étranger, qui prête à son tour les fonds nécessaires en vue de l'achat de biens ou services canadiens à partir de l'étranger. L'emprunteur étranger et la SEE conviennent à l'avance du taux, des conditions de remboursement et des autres modalités du prêt, ce qui accélère d'autant le processus.

### Le financement *(Suite de la page 1)*

le portefeuille de prêts de la SEE. En 1995, près de 90 % des opérations de financement de cette dernière étaient consacrées aux prêts commerciaux, contre 74 % l'année précédente.

« Il est d'une importance capitale que la SEE et les autres institutions financières mobilisent le capital et gèrent les risques inhérents à ces tendances. Cela est essentiel à la fois pour aider les exportateurs à réaliser des ventes dans l'immédiat et pour leur donner la possibilité de s'assurer une tête de pont sur les marchés qui présentent un potentiel de croissance élevé », déclare M. Labbé.

C'est pour répondre à ce besoin que la SEE a mis sur pied une filiale, Exinvest Inc., qui a pour vocation de mettre au point des mécanismes de financement novateurs. Elle a formé une équipe spéciale de financement qui a apporté son appui financier à des projets en Colombie, aux Philippines et dans d'autres pays. Elle a également mis en place un bureau de gestion des risques et s'est dotée de méthodes pour évaluer les portefeuilles de prêts en fonction du secteur d'activités, de la situation géographique et de la transaction envisagée afin d'être en mesure de mieux gérer l'évolution des risques liés au marché international.

## RENSEIGNEMENTS

**SIÈGE SOCIAL :**  
151 rue O'Connor  
Ottawa (Ontario) K1A K13  
Tél. : (613) 598-2992  
Fax : (613) 598-6858

**BUREAUX RÉGIONAUX :**  
**Vancouver :**  
Tél. : (604) 666-6234  
Fax : (604) 666-7550

**Winnipeg :**  
Tél. : (204) 983-5114

Fax : (204) 984-0163

**Calgary :**  
Tél. : (403) 292-6898  
Fax : (403) 292-6902

**Toronto :**  
Tél. : (416) 973-6211  
Fax : (416) 862-1267

**London :**  
Tél. : (519) 645-5828  
Fax : (519) 645-5580

**Montréal :**  
Tél. : (514) 283-3013  
Fax : (514) 878-9891

**Halifax :**  
Tél. : (902) 429-0426  
Fax : (902) 423-0881

Numéro d'appel sans frais  
aux bureaux régionaux :  
Tél. : 1-888-332-3320

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### Les professionnels des communications pourront échanger à l'occasion d'INTER COMM 97, à Vancouver

**VANCOUVER** — On attend plus de 7 000 visiteurs, en provenance de plus de soixante-dix pays, pour le premier congrès et la première exposition d'envergure internationale sur les communications organisés par le Canada, **INTER COMM 97**, qui se tiendra du 24 au 27 février 1997.

L'exposition, qui cible les intéressés de la région d'Amérique du Nord en bordure du Pacifique, de la région Asie-Pacifique et d'Amérique latine, présentera dans ses quatre cents stands les plus récentes applications technologiques touchant la voix, les données, les images et les réseaux ainsi qu'un nouveau mode de transmission sans fil.

Dans le cadre des cinquante grandes séances thématiques prévues, quelque 175 conférenciers traiteront des cinq grands aspects suivants : les entreprises de télécommunications et l'évolution des réseaux publics; la communication sans fil; le réseautage de l'entreprise; intranet, Internet et l'infrastructure de communication mondiale; l'évolution de l'infrastructure régionale.

**INTER COMM 97** accueillera

également d'autres grands événements tels que la 13e assemblée générale de la World Teleport Association, le 2e colloque international de la Microwave Theory and Techniques Society, qui portera sur les technologies de communication sans fil, une importante réunion de la Intelligent Transportation

Society of America, et Globex's Canada Link 97.

Pour plus de détails sur ces événements, communiquer avec **INTER COMM 97**, 2500-1177 Hastings St., Vancouver; tél. : (604) 669-1090, fax : (604) 682-5703, internet : <http://www.intercomm97.com>

### Une délégation de la Chine visitera INTER COMM 97

**VANCOUVER** — Une délégation formée de décideurs du gouvernement et de l'industrie des régions de Beijing et de Shanghai et, probablement, de cadres supérieurs d'entreprises de télécommunications de Hong Kong visitera la foire internationale des télécommunications et des technologies de l'information, **Inter Comm 97**, qui se tiendra ici du 24 au 27 février 1997.

La délégation s'intéresse particulièrement aux domaines suivants : technologie et services Internet ou Intranet; communications sans fil et communications mobiles; SCP; SMTAV; techniques de diffusion; et équipement et services pour station au sol de satellite.

Des colloques techniques et des séances sur la conclusion de partenariats sont également prévus pour soutenir la mission organisée par Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Pour plus d'information sur la mission, communiquer avec Neil Clegg, Direction de la Chine, MAECI, Ottawa, tél. : (613) 995-6962; fax : (613) 943-1068.

### Américana 97 : les Amériques à l'heure de l'environnement

**MONTREAL** — **Américana 97**, le Salon des technologies environnementales des Amériques, sera de retour au Palais des Congrès de Montréal, du 18 au 21 mars 1997.

Plus de 5 000 délégués et 350 exposants des deux continents américains et de l'Amérique centrale y sont attendus.

En plus de l'exposition commerciale, quelque 140 conférences techniques et scientifiques permettront aux participants de se familiariser davantage avec l'industrie de l'environnement, de mieux entrevoir les occasions d'affaires et d'améliorer la compétitivité de leur entreprise.

Huit grands sujets y seront

abordés, dont entre autres l'eau potable et les eaux usées municipales et industrielles, l'assainissement de l'air, ainsi que les déchets solides et dangereux.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Jean-Pierre Dubois, organisateur en chef; tél. : (514) 270-7110, fax : (514) 270-7154.

## LES TRUCS DU MÉTIER

# La première caisse libre-service de Nouvelle-Angleterre a été mise au point au Canada

*En affaires depuis à peine trois ans, la société Optimal Robotics Corporation, de Montréal, réalise déjà 90 % de son chiffre d'affaires à l'exportation dans un créneau particulier juste au sud de la frontière.*

C'est plus précisément à Louisville (Kentucky) que cette jeune entreprise de 40 employés a commencé à vendre son premier système de caisse libre-service, il y a environ un an et demi.

Toutefois, ce fut la mise en service du système d'Optimal par Shaw's Supermarkets Inc., l'été dernier à Derry (New Hampshire), qui suscita l'intérêt des médias.

Comme la chaîne de supermarchés Shaw's, dont le siège social se trouve à Bridgewater (Massachusetts), compte plus de 100 établissements en Nouvelle-Angleterre, l'installation du système « U-Scan Express » n'a pas tardé à ouvrir d'autres débouchés à Optimal, notamment dans les magasins Star Markets de Boston (où le système a été récemment installé), ainsi que la signature de contrats avec nombre de grands détaillants aux États-Unis.

### Les meilleurs débouchés se trouvent aux É.-U.

« Nous avons sciemment décidé de choisir les É.-U. comme principal marché cible, raconte Henry Karp, vice-président directeur d'Optimal. Outre le fait qu'il s'agisse du marché le plus vaste du continent, c'est aussi le plus riche et celui qui offre le plus de débouchés. »

Comment ce choix s'est-il imposé?

« Nous avons participé à des foires commerciales américaines, principalement dans le secteur de l'alimentation, où nous avons établi beaucoup de contacts », explique Henry Karp.

D'ailleurs, Optimal continue de prendre part à de tels événements qui s'adressent non pas exclusivement aux commerces d'alimentation, mais aussi à d'autres catégories de commerces de détail, aux magasins-entrepôts et aux pharmacies.

« L'autre raison qui nous a

amenés à regarder d'abord de l'autre côté de la frontière provient du fait que les détaillants américains se sont montrés généralement plus ouverts aux innovations que leurs homologues canadiens, admet Henry Karp. L'acceptation du produit aux É.-U. constitue donc un bon banc d'essai pour le lancer ensuite sur d'autres marchés », conseille-t-il.

### Fonctionnement du système

#### « U-Scan Express »

Conçu pour les caisses expresses (15 articles ou moins), ce système simple à écran tactile en couleurs guide les consommateurs au fil des différentes étapes du balayage et de l'achat de leurs emplettes. Si les clients ont des questions, il leur est toujours possible de demander l'aide d'un caissier (un pour 4 caisses).

Après avoir choisi leur mode de paiement (carte de crédit, espèces, chèque ou timbres-primés), les clients passent chacun de leurs articles devant le lecteur optique (qui enregistre le prix et le poids), puis les déposent dans les sacs.

Chaque sac est placé sur une « balance intelligente » qui en calcule le poids total exact en fonction des articles balayés. S'il y a un écart, dans le cas, par exemple, où un article aurait été déposé dans le sac sans être balayé, un message automatique rappellera au client de passer l'article de nouveau devant le lecteur optique.

Cette machine « intelligente » demande également aux consommateurs qui achètent des cigarettes de présenter une carte d'identité en règle à un caissier.

« Le système "U-Scan" peut aussi servir de guichet automatique bancaire (GAB) pour les clients qui souhaitent retirer de l'argent en espèces », ajoute Henry Karp.

### Procéder de la bonne façon

Il s'est écoulé près de deux ans avant qu'Optimal ne s'aventure dans le monde de l'exportation.

« Nous ne vendons activement que depuis un an, après avoir passé deux ans à développer et à perfectionner notre produit et à en planifier la commercialisation auprès des grandes chaînes », raconte Henry Karp.

La réalisation de ventes au delà de la frontière a également incité la société à déménager ses activités de fabrication, qui étaient initialement établies à Laval, en banlieue de Montréal, dans des localités sises aux É.-U. mêmes.

« Cela nous a ainsi permis d'éliminer les tracasseries et les inconvénients liés à la paperasse nécessaire aux activités transfrontalières, au courtage douanier et au dédouanement qui, en dépit de l'Accord de libre-échange nord-américain, peuvent retarder l'expédition du contenu d'un seul camion jusqu'à trois jours », affirme Henry Karp.

La société semble d'ailleurs déterminée à poursuivre sur cette voie alors qu'elle prévoit procéder l'an prochain à l'expansion de ses activités dans une demi-douzaine d'autres localités américaines, qui s'ajouteront aux neuf qu'elle y compte actuellement. Cela comprend notamment la vente de plusieurs autres systèmes au Kentucky et au Massachusetts ainsi qu'en Indiana, en Virginie, en Ohio et au Texas.

« Nous nous sommes donnés comme objectif à long terme d'assurer l'expansion de la société au Canada et en Europe », confie Henry Karp.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Henry Karp, vice-président directeur; tél. : (514) 738-8885; fax : (514) 738-2284. Adresse électronique : optimal@vir.com

## Équipe Canada 1997 (Suite de la page 3)

**18 janvier**

Le Premier ministre a inauguré officiellement le **Salon de l'agroalimentaire (exposition sur table) et de la promotion du tourisme**, événement d'une durée de trois jours auquel ont participé 50 entreprises canadiennes de produits agroalimentaires et qui devait attirer plus de 500 représentants de l'industrie agroalimentaire thaïlandaise.

M. Sukavit Rangsitphol, vice-premier ministre et ministre de l'Éducation, et M. Chrétien ont inauguré le **Salon canadien de l'éducation**, qui a été organisé pour mettre

en évidence les compétences et le savoir-faire canadiens dans le domaine de l'éducation.

Vingt-deux jeunes entrepreneurs qui participaient à la mission d'Équipe Canada se sont joints à de jeunes gens d'affaires canadiens travaillant aux Philippines et en Thaïlande pour une réception et une discussion informelles avec le premier ministre et les membres de la délégation officielle.

**20 janvier**

Les 42 participants canadiens et thaïlandais du **Programme Jeunesse Canada Monde** ont rencon-

tré le premier ministre Chrétien et les membres de la délégation officielle. Les participants ont passé trois mois au Canada à travailler à des projets établis en Ontario et dans trois régions de la Thaïlande. Le programme Canada-Thaïlande est exclusivement axé sur des projets agricoles et est mis en oeuvre en Thaïlande depuis 12 ans.

Quinze **dirigeants d'entreprises** thaïlandais ont été invités à une réception et à un déjeuner à l'Oriental Hotel pour rencontrer le premier ministre Chrétien et les membres de la délégation d'Équipe Canada.

## La SCCI de 1997-1998, catalyseur du partenariat d'Équipe Canada (Suite de la page 1)

Où puis-je me procurer un exemplaire?

La SCCI est un document public, distribué gratuitement à qui-conque en fait la demande.

Pour se procurer un exemplaire de l'Aperçu ou la **version abrégée des Stratégies sectorielles**, veuillez

communiquer avec l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,

\* en composant le 1-800-267-8376 (dans la région de la capitale nationale, composer le 944-4000), fax : (613) 996-9709 ou avec le FaxLink au (613) 944-4500 (à partir d'un télécopieur);

\* par l'Internet, à l'adresse

<http://www.dfait-maeci.gc.ca>;

\* en remplissant la fiche ci-jointe et en prenant soin d'y indiquer les codes appropriés.

*N.B. La version intégrale des Stratégies sectorielles est disponible uniquement sur disquette, par le FaxLink (coût au tarif des appels interurbains) et l'Internet.*

### La SCCI 1997-1998

La SCCI, y compris l'Aperçu, est maintenant disponible en WordPerfect (2 disquettes), ou sous forme d'imprimé (deux documents distincts : Aperçu et Stratégies sectorielles). Elle est également disponible sur le FaxLink ou sur le site Web du Ministère, où elle comprend également le compendium.

Pour commander la version électronique sur disquette ou les imprimés, veuillez faire parvenir la fiche ci-dessous par la poste à l'InfoCentre, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, ou par fax, au (613) 996-9709. Pour en obtenir la livraison immédiate par fax, composez le numéro du FaxLink de l'InfoCentre, (613) 944-4500, puis choisissez le Menu principal. La SCCI, y compris le Compendium, se trouve aussi sur le site WEB à l'adresse <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

- 139TA Overview - English  
 139TF Aperçu - français  
 136TA Industry Sector Strategies - English  
 136TF Stratégies sectorielles- français  
 146TA Diskette - English  
 146TF Disquette - français

Nom et prénoms : \_\_\_\_\_

Titre : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Tél. : \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Province : \_\_\_\_\_ Cod \_\_\_\_\_



## OCCASIONS D'AFFAIRES

### Apports recherchés pour les études de faisabilité sur le canal de Panama

Le gouvernement de Panama, qui doit assumer seul la gestion du canal de Panama à partir du 31 décembre 1999, recherche des apports financiers et techniques pour mettre à jour des études effectuées en 1993 pour déterminer quels moyens il conviendrait de prendre pour pouvoir accueillir des navires de construction récente qui sont trop grands pour franchir le canal dans son état actuel.

On demande à des entreprises canadiennes, particulièrement à celles qui ont des capacités en ingénierie ou dans le domaine technique, si elles souhaitent participer à ces études et si elles seraient intéressées à soumissionner, en réponse à des appels d'offres, les travaux de transformation du canal.

Le coût de mise à jour des études est estimé à 20 millions de \$ américains,

somme dont l'Union européenne a accepté de fournir environ la moitié. On espère que d'autres pays qui utilisent beaucoup le canal, dont le Canada, vont participer au financement des études. Seules les sociétés établies dans les pays qui auront apporté une contribution aux études seront admissibles à obtenir des contrats liées à l'achèvement des études; ces contrats seront gérés par la Banque inter-américaine de développement.

Les études de 1993, commandées par Panama, les États-Unis et le Japon, envisageaient deux options : une troisième série d'écluses ou un nouveau canal, percé au niveau de la mer. On accorde maintenant peu de poids à cette seconde solution, qui coûterait environ 40 milliards de \$ américains. Le coût d'une troisième série d'écluses serait de 8 ou 10 mil-

liards de \$ américains.

Les entreprises intéressées peuvent répondre aux deux questions qui précèdent en communiquant avec M<sup>me</sup> C. Boies, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, Promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2; fax : (613) 944-0479; courrier électronique : celine.boies@extott12.x400.gc.ca.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Boies (tél. : 613 996-6129) ou avec M<sup>me</sup> Louise Léger, ambassadrice du Canada à Panama, Edificio Banco Central Hispano, 4to Piso, Avenida Samuel Lewis, Calle Gerardo Ortiga, Ciudad de Panama, République de Panama, tél. : 011-507-264-9731; fax : 011-507-263-8083.

## AU CALENDRIER

### Making Trade Shows Work

MARKHAM — 6 février 1997; VANCOUVER — 12 février; WINNIPEG — 6 mars — Barry Siskind, spécialiste des foires commerciales, anime une série d'ateliers intitulée *Making Trade Shows Work*. Ces ateliers s'adressent aux coordonnateurs de foires, aux

directeurs commerciaux et aux représentants.

Pour plus d'information, communiquer avec International Training & Management Company, tél. : 1-800-358-6079; fax : 1-800-358-6084; courrier électronique : itmc@ican.net

### CSA Software Partnering Conference.

CHICAGO, ILLINOIS — 6 mars 1997 — Les sociétés de services informatiques canadiennes qui sont intéressées à conclure des alliances en technologies de l'information sont invitées à participer à la *CSA Software Partnering Conference*.

Cet événement est l'occasion idéale de connaître l'orientation commerciale et stratégique de douzaines de sociétés de services informatiques et d'entreprises spécialisées en technologie de l'information. Il est organisé conjointement par le

consulat général du Canada à Chicago, KPMG Peat Marwick, et Freeborn & Peters. Casey Cowell, président de U.S. Robotics, de Chicago, sera le conférencier d'honneur. Pour obtenir de l'information, composer le (312) 939-5355.



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

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



POSTE MAIL  
Société canadienne des postes / Canada Post Corporation  
Port payé / Postage Paid  
NBRE 2488574 BLK  
OTTAWA

# CANADEXPORT



Vol.15 N° 3

17 février 1997

**Le Canada et le Royaume-Uni :**

## Partenaires commerciaux de longue date

*Le Royaume-Uni est un des partenaires politiques et économiques du Canada avec lesquels celui-ci a les liens les plus forts en Europe; dans le monde, il n'est précédé à cet égard que par les États-Unis. Plus du tiers des exportations du Canada vers l'Union européenne (UE) sont destinées au Royaume-Uni, qui est le troisième marché d'exportation du Canada.*

Le commerce bilatéral des marchandises, dont le volume était demeuré relativement constant depuis sept ans, a augmenté de 12 % en 1995 pour se chiffrer à 9,4 milliards de \$. La valeur totale des exportations du Canada au Royaume-Uni se situait à 3,9 milliards de \$ en 1995, en hausse de 16 % par rapport à l'année précédente, tandis que la valeur des importations s'est accrue de 9 % pour atteindre 5,5 milliards de \$. Au cours des neuf premiers mois de 1996, les exportations canadiennes ont affiché une hausse de 7,4 % en 1995 à 2,9 milliards de \$.

Si les résultats observés pour ce qui est du commerce des marchandises et des services ont été impressionnants, les résultats qui concernent les investissements en 1996 confirment que ceux-ci sont en voie de devenir l'élément le plus dynamique des relations écono-

miques entre le Canada et le Royaume-Uni. Près de la moitié des investissements directs que le Canada a effectués en UE ont été réalisés au Royaume-Uni. Ils se chiffraient à 13,8 milliards de \$ en 1995, ce qui représente 9,7 % de l'ensemble des investissements du Canada à l'étranger.

Les investissements du Royaume-Uni au Canada ont pour leur part totalisé 16,5 milliards de \$ en 1995, ce qui correspond à près de 40 % des investissements réalisés par des pays d'Europe au Canada.

Pour les entreprises canadiennes, le Royaume-Uni est considéré comme un point d'accès privilégié à l'UE et comme un bon pays intermédiaire vers les autres marchés européens. Inversement, le Canada demeure une porte d'entrée importante pour les entreprises britanniques souhaitant pénétrer le

marché nord-américain.

Londres est également un marché des changes clé de même qu'une source cruciale de capitaux internationaux pour les investissements en portefeuille et en actions. Leader mondial sur le plan du développement scientifique et technologique, le Royaume-Uni présente pour les entreprises canadiennes des possibilités très intéressantes de coopération dans le domaine de la recherche et du développement.

Ce numéro de *CanadExport* contient un supplément de huit pages sur le Royaume-Uni où sont décrites les nombreuses possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans divers segments du marché britannique. Le lecteur y trouvera des renseignements au sujet des foires commerciales qui se dérouleront bientôt dans ce pays, des conseils sur la conduite des affaires là-bas, et des exemples de réussite d'entreprises canadiennes.

## M. Eggleton dirigera une mission de gens d'affaires en Israël

*Agissant vite afin de ne pas laisser passer les occasions que la signature de l'Accord de libre-échange Canada-Israël a créées pour les entreprises canadiennes, le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, dirigera une mission de gens d'affaires en Israël du 23 au 27 février 1997.*

« Depuis que nous avons conclu l'accord de libre-échange avec Israël le 1er janvier 1997, le potentiel de croissance des affaires à faire avec ce pays a augmenté considérablement, et nous voulons que les entreprises canadiennes exploitent ces possibilités le plus rapidement pos-

sible », a déclaré le Ministre.

La mission qui conduira des gens d'affaires en Israël en 1997 mettra en évidence le savoir-faire du Canada dans tous les domaines, mais elle portera plus précisément

*Voir page 5 – Mission*

### CANADEXPORT

#### EN DIRECT

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

#### DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES .....	2
PLAN D'ACTION DU CANADA-UE .....	3
PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION .....	4
SUPPLÉMENT SUR LE R.-U. ...I-VIII	
LES TRUCS DU MÉTIER .....	6
FOIRES COMMERCIALES .....	7
OCCASIONS D'AFFAIRES/NOUVELLES .....	8

## ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

### La Conférence d'Équipe Canada sur les affaires : Ramener au Canada les possibilités d'affaires en Asie

*La mission commerciale d'Équipe Canada est terminée, mais la tâche de ramener au Canada les possibilités commerciales créées en Asie ne fait que commencer.*

**Team Canada: Bringing Asian Business Opportunities Home** est une conférence qui doit avoir lieu à Toronto le 26 mars 1997 et qui s'adresse aux petites et moyennes entreprises (PME) qui veulent entrer sur le marché de l'Asie-Pacifique ou y accroître leurs activités.

Cherchant à tirer profit du dynamisme créé par la mission d'Équipe Canada et par l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, la conférence comportera des séances d'information sur les pays et les régions, des séances de travail en petits groupes sur les possibilités commerciales par secteur, des ateliers sur l'élaboration de stratégies commerciales pour l'Asie-Pacifique et sur les possibilités de constitution de réseaux entre entreprises.

**Conférenciers de haut niveau**  
Parmi les principaux conférenciers invités, on peut nommer M. Bill Saywell, président de la Fondation Asie Pacifique du Canada; M. Donald Campbell, ambassadeur du Canada au Japon; M. Stan Gooch, haut commissaire du Canada en Inde; et M. Richard Li, président et directeur général de Pacific Century Group.

Les participants pourront rencontrer des représentants de niveau supérieur des milieux d'affaires et du gouvernement considérés comme des experts sur les questions qui touchent l'Asie-Pacifique. Ils pourront aussi étudier les possibilités commerciales avec les représentants de nombreuses entreprises qui seront présents à la conférence. Il y aura plus de vingt tables d'information établies par des organisations qui s'occupent de commerce dans l'Asie-Pacifique et qui donneront de l'information sur les marchés asiatiques et sur les possibilités d'investissement en Asie.

#### Succès et possibilités pour le Canada

Des exemples de réussites seront présentés à l'occasion d'un forum de synthèse. Des dirigeants de niveau supérieur de grandes entreprises canadiennes et ayant participé à la mission d'Équipe Canada en Asie seront présents à ce forum et viendront partager leurs expériences et répondre aux questions de l'auditoire.

Cette conférence sur l'Asie-Pacifique offre aux PME et aux entreprises plus grandes un très bon moyen de recueillir les ren-

seignements et d'établir les contacts dont ils auront besoin pour faire de bons investissements dans cette région à croissance rapide qu'est l'Asie-Pacifique. En l'an 2000, la région représentera 60 % de la population mondiale et 50 % de son produit intérieur brut. En 2020, elle comprendra sept des dix principales économies du monde. En 1996, la valeur des exportations canadiennes vers l'Asie-Pacifique a atteint presque 27 milliards de \$, ce qui fait de cette région le deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis.

#### Autres manifestations semblables prévues

La conférence d'Équipe Canada, qui devrait attirer de 200 à 300 participants, est la seule manifestation commerciale importante de Toronto destinée aux PME et qui porte exclusivement sur la région de l'Asie-Pacifique. Des manifestations semblables sont prévues pour les provinces de l'Atlantique, au printemps de 1997, à Ottawa, pendant l'été, et dans l'Ouest canadien, à l'automne.

Les principaux organisateurs de la conférence d'Équipe Canada sont la Fondation Asie Pacifique du Canada, la Chambre de commerce du Canada, le Comité canadien du Conseil économique des pays du bassin du Pacifique, le Programme d'études des affaires asiatiques, la Société ontarienne du commerce international et le ministère fédéral des Affaires étrangères et du Commerce international. Les principaux commanditaires sont la Société pour l'expansion des exportations, la Banque de développement du Canada et l'Université de Toronto.

Voir page 3 — Possibilités

CANADÉXPORT

ISSN 0823-3330

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

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 995-0667  
Courrier électronique :  
canad.export@extott23.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.

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

CANADÉXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

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

## LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE SIGNENT UN PLAN D'ACTION

*Le 17 décembre 1996, le Canada et l'Union européenne ont signé une Déclaration politique et un Plan d'action pour renforcer et actualiser les liens historiques étroits qui les unissent. Le Plan d'action contribuera à promouvoir les relations canado-européennes dans des domaines comme le commerce, la politique étrangère et la sécurité, ainsi qu'à l'égard de questions nouvelles comme les migrations et la mondialisation du crime organisé.*

Avec environ 37 % du commerce international, l'Union européenne est le plus important marché du monde. Elle est le principal exportateur de services et le premier importateur de biens. Après les États-Unis, elle est le plus important partenaire du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement. Nos exportations vers l'UE, qui ont augmenté de 33 % en 1995 par rapport à 1994, sont garantes de plus de 130 000 emplois au Canada. En 1995, les pays de l'Union européenne ont effectué au Canada des investissements directs totalisant 36 milliards de \$. Au cours de la même période, les investissements canadiens dans l'UE ont atteint 27,9 milliards de \$, faisant de l'UE le deuxième destinataire au monde des investissements directs du Canada.

La Déclaration politique souligne l'importance des valeurs communes, de l'histoire, des traditions et de la culture qui lient le Canada et l'UE. Elle officialise

l'engagement des deux partenaires à collaborer à l'atteinte d'objectifs communs en matière de commerce et de sécurité et de respect des valeurs démocratiques.

Le Plan d'action tient compte à la fois de l'accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976, qui a permis la mise en place de mécanismes améliorés de gestion de la relation bilatérale entre le Canada et l'Union européenne, et de la Déclaration transatlantique de 1990, qui aborde la dimension politique de la relation et précise les paramètres de la nouvelle voie de collaboration entre le Canada et l'UE dans quatre grands secteurs : a) économie et commerce; b) politique étrangère et sécurité; c) enjeux globaux; et d) maintien des liens.

Le Plan d'action oblige les deux partenaires à entreprendre une étude sur la facilitation des échanges de biens et de services ainsi que sur la réduction ou l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires. Cette étude pourrait jeter les bases des futures négociations commerciales, au sein de l'OMC ou d'un autre organisme, dans le cadre desquelles le Canada pourrait résoudre d'autres problèmes d'ordre réglementaire ou commercial avec l'UE.

Le Plan d'action prévoit l'amorce d'un dialogue commercial transatlantique donnant lieu à la création d'alliances commerciales stratégiques transnationales et

favorisant les transferts technologiques et autres formes de coopération industrielle. Ce dialogue offrirait aussi l'occasion de consulter, lors des premières étapes, le milieu des affaires afin que celui-ci puisse donner son point de vue sur ces questions et sur d'autres points d'intérêt mutuel, y compris l'étude relative au commerce.

Le Plan d'action prévoit l'amélioration des mécanismes en vue de repérer rapidement les litiges commerciaux possibles et de les régler sans tarder. Il réclame que tous les efforts possibles soient déployés en vue de l'aboutissement de plusieurs négociations en cours, notamment de celles qui portent sur quatre ententes ayant trait à la reconnaissance de la certification des normes, à la politique en matière de concurrence, à la coopération douanière et à l'équivalence des normes vétérinaires. Ces ententes devraient faciliter considérablement l'accès aux marchés de l'UE pour les exportateurs canadiens.

Le Plan d'action prévoit que les deux partenaires collaboreront dans le domaine de la technologie de l'information :

- en échangeant leurs points de vue et en se concertant sur les questions de réglementation, en accordant une attention particulière aux politiques procompétitives et aux systèmes de réglementation, à l'interconnexion et à l'interopérabilité, y compris les questions de normalisation, au service universel, à l'accès à l'information et à

Voir page 8 — Plan d'action

### Possibilités d'affaires en Asie

(Suite de la page 2)

Pour se renseigner sur les modalités d'inscription, on peut communiquer avec M. Robert Lynn, directeur du programme; tél. : (416) 869-0541; fax : (416) 869-1696.

CanadExport assistera à la conférence d'Équipe Canada sur les affaires ... lisez nos articles dans les prochains numéros.



### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.





## Prix d'excellence à l'exportation canadienne, édition 1997 : appel de candidatures

Après une autre très bonne année, le programme des **Prix d'excellence à l'exportation canadienne** invite les entreprises à présenter leur candidature en vue des prix de 1997. Le ministre du Commerce international remettra ces prix à Québec le 6 octobre 1997.

Chaque année, de 10 à 12 prix d'excellence à l'exportation canadienne sont remis pour souligner l'aspect global des résultats dans ce domaine. Cette année, pour la première fois, les trois organisations qui parrainent les prix, soit la Banque canadienne impériale de commerce, la Société pour l'expansion des exportations et le regroupement d'entreprises connu sous le nom d'alliance Stentor, présenteront chacune des prix spéciaux dans les trois domaines suivants : croissance de l'emploi, petites et moyennes entreprises, et utilisation et perfectionnement d'une technologie par une entreprise.

Depuis l'instauration de ce pro-

gramme en 1983, 190 exportateurs canadiens, choisis parmi 3 000 candidats, ont reçu ce prix prestigieux.

### Qui peut présenter sa candidature?

Toute entreprise ou division d'une entreprise installée au Canada et qui exporte avec succès des marchandises ou des services depuis au moins trois ans sans interruption (1994-1996) peut présenter sa candidature.

Les maisons de commerce, les institutions financières et les firmes oeuvrant dans les secteurs des transports, des études de marché, de l'emballage et de la promotion sont également admissibles.

### Comment les prix sont-ils attribués?

Les gagnants sont choisis par le Comité de sélection des Prix d'excellence à l'exportation. Ce comité, constitué de gens d'affaires chevronnés venant de tout le Canada,

se fonde entre autres sur les critères suivants pour choisir les entreprises gagnantes :

- la croissance des ventes à l'exportation sur les trois dernières années;
- la capacité démontrée de l'entreprise de se tailler une place sur de nouveaux marchés;
- la capacité de l'entreprise d'exporter de nouveaux produits sur les marchés internationaux.

### Qu'est-ce que ce prix peut vous rapporter?

Les entreprises gagnantes peuvent utiliser le logo du prix sur leurs produits et leur en-tête ainsi que dans leur publicité et leur matériel promotionnel pendant trois ans. Une campagne de publicité et de promotion, réalisée à l'échelle nationale et internationale et mettant en vedette les gagnants, présentera leurs réalisations sur les marchés du monde entier.

• Selon les gagnants de l'année dernière, ainsi que ceux des années antérieures, la reconnaissance que leur a valu ce prix s'est avérée un outil de marketing efficace; elle leur a donné une plus grande visibilité au pays, leur a attiré de nouveaux clients étrangers et a rehaussé le moral des employés.

• Lyne Riese, présidente de la société Canadian Lake Wild Rice de La Ronge, en Saskatchewan, et gagnante du prix en 1992, affirme que l'expérience a été positive à tous les points de vue parce qu'elle a contribué à rassurer les fournisseurs dans d'autres pays. Mme Riese estime que les exportations représentent environ 90 % du chiffre d'affaires de son entreprise, lequel s'est accru de 35 % depuis que celle-ci a reçu le prix.

• La date limite pour la réception des candidatures relatives à l'édition 1997 du Prix d'excellence à l'exportation canadienne est le 15 avril 1997.

**Pour obtenir un formulaire d'inscription au Programme des prix d'excellence à l'exportation, faites parvenir ce coupon à :**

*Programme des prix d'excellence à l'exportation canadienne  
Équipe Canada (TBC)*

*Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex, tour C, 5<sup>e</sup> Floor*

*Ottawa, Ontario*

*K1A 0G2*

*Télécopieur : (613) 996-8688 Téléphone: 1-800-267-8376*

Nom : \_\_\_\_\_

Titre : \_\_\_\_\_

Nom de l'entreprise : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville, Province : \_\_\_\_\_ Code postal : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Télécopieur : \_\_\_\_\_

# CANAD-EXPORT

## Le point sur le Royaume-Uni

### Un des partenaires politiques et économiques les plus solides du Canada

*Le Canada entretient depuis très longtemps avec le Royaume-Uni des relations particulièrement étroites, qui se poursuivent aujourd'hui encore avec la même intensité. Le Royaume-Uni s'avère bien souvent un allié de poids dans les arènes internationales, cherche à promouvoir une intensification des échanges entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord, et se montre également un associé dans bien des opérations de maintien de la paix.*

#### Le Royaume-Uni, un partenaire commercial important

Le Royaume-Uni est, à tous les points de vue, le plus important partenaire commercial du Canada en Europe, tandis qu'à l'échelle mondiale il vient au deuxième rang, juste après les États-Unis. Plus du tiers des exportations canadiennes vers l'Union européenne sont destinées au Royaume-Uni. Celui-ci représente le troisième plus important marché d'exportation pour le Canada et demeure la principale porte d'entrée au marché européen pour la plupart des entreprises canadiennes et, plus particulièrement pour les petites et moyennes entreprises et les exportateurs qui abordent ce marché pour la première fois.

#### Relations commerciales entre le Canada et le Royaume-Uni

Le commerce bilatéral des marchandises a crû de 12 % en 1995, totalisant 9,4 milliards de \$. Les exportations canadiennes à destination du Royaume-Uni se sont chiffrées à 3,9 milliards en 1995, en hausse de 16 % par rapport à l'année précédente, tandis que les importations affichaient une augmentation de 9 %, se chiffrant à 5,5 milliards de \$. Les

exportations canadiennes enregistrées pour les neuf premiers mois de 1996 ont crû de 7,4 % par rapport à 1995.

#### Importance accrue des services et des produits à valeur ajoutée

Les exportations canadiennes à destination du Royaume-Uni font une part de plus en plus grande aux produits et aux services commerciaux à valeur ajoutée, le ratio combiné de ces deux catégories par rapport aux exportations totales étant passé de 20 % à plus de 40 % en dix ans.

Au chapitre des services commerciaux, les recettes canadiennes ont augmenté de plus de 60 % de 1991 à 1995, passant de 443 millions de \$ à 728 millions de \$. Les secteurs des produits chimiques, de la machinerie industrielle, des produits de défense et de l'aérospatiale ainsi que des aliments transformés ont affiché un taux de croissance particulièrement élevé. Les exportations canadiennes de produits de consommation, qui s'élevaient à 200 millions de \$ en 1995, atteignent actuellement des niveaux records avec, en tête de peloton, les vêtements pour femmes, les articles de sport, l'ameublement, les jouets et les jeux.

Pour les entreprises canadiennes, le Royaume-Uni constitue un point d'entrée privilégié au marché de

l'Union européenne et une voie d'accès aux autres marchés d'Europe. En contrepartie, le Canada demeure pour les entreprises britanniques une importante porte d'entrée au marché nord-américain.

#### De nouveaux contrats assurent une croissance soutenue

La signature, en 1996, de plusieurs contrats de longue durée avec des sociétés canadiennes a ouvert des perspectives particulièrement prometteuses d'intensification des échanges commerciaux canadiens avec le Royaume-Uni. C'est particulièrement le cas en ce qui concerne le secteur de la défense et de l'aérospatiale, le Canada ayant fait très bonne figure au salon de l'aéronautique de Farnborough (Farnborough Air Show). Parmi les contrats les plus importants figurent la vente d'un hélicoptère de 45 millions de \$ au ministère de la Défense du Royaume-Uni et la vente de deux simulateurs d'une valeur totale de 47 millions de \$ à la Royal Artillery et à la Royal Navy.

Voir page II – Un partenaire

#### DANS CE NUMÉRO

- LA MARQUE CE .....II
- LES DÉBOUCHÉS ABONDENT.....III
- COOPÉRATION EN SCIENCES ET TECHNOLOGIE .....IV
- FAIRE DES AFFAIRES.....V
- EXEMPLES DE RÉUSSITES...VI-VII
- FOIRES / RENSEIGNEMENTS...VIII

## Un partenaire solide du Canada *(Suite de la page I)*

Les entreprises canadiennes spécialisées dans les transports en commun ont également connu un succès sans précédent. Un contrat de 650 millions de \$ a été octroyé pour la vente de 250 locomotives pour l'acheminement du fret, un autre de 78 millions de \$ pour la vente de véhicules légers sur rail, un autre de 63 millions de \$ pour la révision et la remise à neuf de 381 voitures à voyageurs des chemins de fer britanniques et un autre de 488 millions de \$ pour la construction d'un métro léger devant desservir la banlieue sud de Londres.

La position de chef de file du Canada dans les domaines de la conception de logiciels et des télécommunications a valu à des entreprises canadiennes d'obtenir des contrats lucratifs pour la fourniture d'équipement de télécommunications, l'installation de réseaux de téléphonie fixes et la modernisation des réseaux vidéo de British Telecom.

Les ventes de produits agroalimentaires, de poisson et de fruits de mer ont également enregistré de nouveaux records en 1996. Les ventes totales à l'exportation sont en bonne voie de dépasser les 350 millions de \$ enregistrés en 1995, faisant du Royaume-Uni le deuxième marché en importance (après les États-Unis) pour les exportations canadiennes de produits alimentaires et de boissons. Le haut-commissariat du Canada a organisé 68 festivals de produits alimentaires et vins canadiens en 1996 et a contribué à la création de 32 nouvelles coentreprises commerciales par des exportateurs canadiens et des importateurs du Royaume-Uni dans ce secteur.

En 1995, le commerce des services entre le Canada et le Royaume-Uni a continué d'être plus important que celui des marchandises. Les exportations canadiennes de services au Royaume-Uni se sont accrues de 40 % entre 1993 et 1995, et on a enregistré une nouvelle augmentation de 7 % durant les neuf premiers mois de 1996. Étant donné la position avantageuse du Royaume-Uni dans de nombreux secteurs de services, notamment comme première place financière mondiale, le commerce des services continue d'offrir un fort potentiel de croissance.

### Liens d'investissement entre le Canada et le R.-U.

Si les échanges de biens et de services entre les deux pays se sont avérés importants en 1996, l'investissement s'est confirmé durant cette même année comme la composante la plus forte des relations économiques entre le Canada et le Royaume-Uni. Près de la moitié de l'investissement direct du Canada en Union européenne est réalisée au Royaume-Uni, soit 13,8 milliards de \$ en 1995, ce qui représente 9,7 % de l'investissement canadien à l'étranger.

En 1995, l'investissement réalisé par le Royaume-Uni au Canada s'est chiffré à 16,5 milliards de \$, soit près de 40 % de l'investissement européen réalisé au Canada. Les secteurs des finances et des assurances, des aliments, boissons et tabacs, de l'énergie et des produits chimiques ont totalisé près de 75 % des investissements du Royaume-Uni au Canada. Non seulement le marché financier de Londres est-il une source cruciale de capitaux internationaux pour le marché des titres en portefeuille et des

actions, mais, en tant que chef de file mondial du développement scientifique et technologique, le Royaume-Uni offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités de partenariat au titre de la recherche et du développement. (Voir l'article **Coopération en sciences et technologie entre le Canada et le Royaume-Uni** à la page IV.)

### Le Royaume-Uni, un important point d'accès

Pour ce qui des investissements directs dans les pays de l'Union européenne, les entreprises canadiennes considèrent depuis toujours le Royaume-Uni comme leur point d'entrée dans cette région. Elles investissent au Royaume-Uni pour se donner une présence sur le marché européen, pour réaliser des partenariats technologiques qui leur donneront accès aux installations européennes et pour tirer parti de la main-d'œuvre qualifiée et des marchés financiers bien développés d'Europe. Quelque 400 sociétés canadiennes sont établies au Royaume-Uni.

## La marque CE : Une exigence européenne

La marque CE (conformité européenne) a été instituée pour qu'il soit possible d'indiquer qu'un produit est conforme aux exigences européennes en matière de sécurité et de santé, et de protection de l'environnement et du consommateur. Les produits qui doivent absolument porter la marque CE sont les matériaux de construction, les chaudières à eau chaude, les appareils à gaz, la machinerie, les instruments médicaux, les instruments de compatibilité électromagnétique, les implants électromédicaux actifs, les instruments de pesage non automatiques, les équipements de protection individuelle, les appareils à pression simple, les terminaux de télécommunications, les produits à basse tension, les jouets et quelques autres.

Habituellement, les produits fabriqués en conformité des normes européennes respectent les exigences. On peut recourir à d'autres moyens pour démontrer la conformité des produits, mais le processus d'homologation peut présenter des difficultés. Selon la directive en question et le type de produit, on pourra procéder à l'homologation par autocertification, par certification d'une partie indépendante ou par tests effectués par un tiers. La responsabilité du fabricant croît avec le danger pour la sécurité, réel ou perçu.

Les produits qui satisfont aux exigences prévues dans la directive pertinente se voient attribuer la marque CE, ce qui signifie qu'on peut les vendre n'importe où dans l'Union européenne sans autre forme de test ou de certification. Aussi la marque CE est-elle un moyen de distribuer librement un produit dans tous les pays de l'Union.

# Les débouchés abondent encore

*Les liens qui unissent le Royaume-Uni et le Canada sont empreints d'un grand dynamisme et le marché du Royaume-Uni continue d'offrir de vastes débouchés aux exportateurs canadiens. Le gouvernement du Canada se prépare à diffuser un plan d'action pour le Royaume-Uni où seront décrits les secteurs clés offrant d'importantes occasions d'affaires pour les entreprises canadiennes, particulièrement les petites et moyennes entreprises. Parmi ces secteurs figurent les suivants :*

## **Aérospatiale et défense**

Le Royaume-Uni est un intervenant de poids dans le secteur de l'aérospatiale, occupant près de 10 % du marché mondial. Il compte un certain nombre de très grandes sociétés spécialisées dans l'aérospatiale et la défense, qui bien souvent font office d'entrepreneur principal pour des projets importants et qui pourraient être des partenaires intéressants pour des sociétés canadiennes. Des sociétés canadiennes ont récemment exporté au Royaume-Uni, avec beaucoup de succès, des systèmes sonar, des systèmes radar, des systèmes de communications spatiaux, des systèmes de télécommunications tactiques et des systèmes de désignation d'objectifs.

## **Agriculture, produits alimentaires, poisson et fruits de mer**

En 1995, le Royaume-Uni a importé pour 30 milliards de \$ de produits agroalimentaires. Les exportations canadiennes de produits agroalimentaires, de poisson et de fruits de mer à destination du Royaume-Uni sont passées de 300 millions de \$ en 1994 à 350 millions de \$ en 1995. Le Royaume-Uni est le deuxième marché en importance (après les États-Unis) pour les boissons et les aliments transformés canadiens et un des principaux marchés agroalimentaires du Canada en Union européenne.

Le segment à valeur ajoutée des boissons et des produits alimentaires du Royaume-Uni, évalué à 30 milliards de \$, représente le débouché le plus important pour les exportateurs canadiens de ce secteur. Environ 60 % des exportations actuelles de produits alimentaires canadiens sont destinés à ce segment du marché.

L'Accord sur l'OMC ainsi que l'Accord agricole récemment négocié entre le Canada et l'Union européenne devraient permettre aux entreprises canadiennes d'augmenter leurs exportations de céréales, de graines à canaris, de homard cuit et décortiqué,

d'avoine, de viande de porc et de fromage. Grâce au nouvel Accord vétérinaire entre le Canada et l'Union européenne, les exportateurs canadiens de viande de bœuf devraient également bénéficier de nouveaux débouchés.

Les importations annuelles de poissons et produits du poisson au Royaume-Uni sont de l'ordre de 2,5 milliards de \$. Le Royaume-Uni représente le plus important marché du Canada pour le saumon en conserve et le homard. Il offre également des débouchés pour le crabe surgelé et en conserve, les poissons plats (sole et flétan), les pétoncles surgelés et le hareng.

## **Services commerciaux et professionnels**

Estimé à 15 milliards de \$ par année, le marché des services commerciaux et professionnels du Royaume-Uni est l'un des plus importants d'Europe. Le secteur des services au Royaume-Uni regroupe les trois quarts des emplois et fournit les deux tiers du PIB (1,4 billion de \$). Toutefois, la concurrence est extrêmement vive sur ce marché du fait que quelques-uns des plus importantes sociétés de services internationales y sont installées.

Le marché des services architecturaux et des services techniques a subi une restructuration considérable ces dernières années, occasionnée par la concurrence accrue des autres sociétés de services, la privatisation et le recours à la sous-traitance. Les débouchés les plus intéressants se trouvent dans les secteurs des services de commercialisation internationale, de développement de produits, de génie conseil et de communications et de médias.

## **Produits de consommation**

Au Royaume-Uni, les produits de consommation représentent un secteur de taille, les ventes au détail dépassant les 120 milliards de \$. Plusieurs groupes de produits sont

particulièrement intéressants pour les exportateurs canadiens, notamment les jouets et les jeux, les textiles, les vêtements et l'ameublement. Les exportateurs canadiens ont habituellement plus de succès dans la catégorie des produits haut de gamme à forte valeur ajoutée.

## **Produits culturels**

Le Royaume-Uni possède un des plus importants marchés pour les produits culturels de langue anglaise et le quatrième marché en importance pour les enregistrements musicaux. C'est également le pays avec lequel le Canada a réalisé le plus grand nombre de coproductions cinématographiques et télévisées (28 en 1994). La réouverture de la maison du Canada (Canada House) au printemps 1998 permettra au haut-commissariat du Canada de présenter des artistes canadiens au public du Royaume-Uni.

## **Matériel et services environnementaux**

Le Royaume-Uni a un important marché du matériel et des services environnementaux, qui est en pleine expansion. Ce marché devrait connaître un taux de croissance annuel de 6 % et sa valeur devrait dépasser 20 milliards de \$ en l'an 2000, les secteurs des produits pharmaceutiques, de produits chimiques et des matières plastiques affichant les plus fortes croissances. Il s'agit d'un marché extrêmement compétitif qui s'ouvre de plus en plus aux entreprises étrangères. Les domaines qui offrent le plus de débouchés sont ceux du traitement des eaux usées et des eaux résiduaires, de la surveillance et de la mesure de la pollution de l'eau, de la lutte contre la pollution atmosphérique et marine, de la réduction des gaz de rejets et de la biorestoration des terrains contaminés.

*Voir page IV – Débouchés*

## Coopération en sciences et technologie entre le Canada et le R.U.

L'expertise du Royaume-Uni dans le domaine des sciences et de la technologie est reconnue à l'échelle internationale. Le Royaume-Uni est réputé pour ses performances exceptionnelles en sciences fondamentales et en recherche appliquée dans des secteurs comme la technologie des océans, la biopharmaceutique, les produits chimiques, l'automobile, l'aérospatiale, la transformation des aliments et la technologie de l'information. Le Canada et le Royaume-Uni ont tissé des liens de collaboration étroits en matière d'activités de recherche dans de nombreux domaines allant des sciences de la mer et de la biopharmaceutique à l'aérospatiale. En 1995-1996, plusieurs partenariats stratégiques ont été conclus dans les domaines des effluents indus-

triels, des océans et de la technologie logicielle.

Des débouchés considérables existent en Grande-Bretagne pour les entreprises canadiennes axées sur la recherche et la technologie qui veulent acquérir des technologies en demande, forger des alliances stratégiques et des partenariats technologiques avec des sociétés du Royaume-Uni et utiliser les liens tissés avec les chercheurs britanniques pour accéder aux projets visés par le Programme cadre européen en R.-D. (pour des activités de recherche, de développement technologique et de démonstration) dans le cadre de l'entente bilatérale de collaboration en matière de sciences et de technologie entre le Canada et l'Union européenne.

Cette entente, signée en 1995, encourage et facilite la coopération dans des domaines d'intérêt commun, notamment les pêches et l'agroalimentaire, la recherche médicale et la recherche touchant la santé, l'énergie non-nucléaire, l'environnement, la foresterie, les technologies de l'information, les télécommunications, la télématique appliquée au développement économique et social, et la transformation des minéraux.

L'entente prévoit l'utilisation partagée des installations de recherche, des programmes d'échanges et de visites de scientifiques et de techniciens, des échanges d'information et des activités connexes de même que la gestion, la reconnaissance et l'application des droits de propriété intellectuelle.

## Les débouchés abondent encore *(Suite de la page III)*

### Produits forestiers et matériaux de construction

Bien que le Royaume-Uni soit un important marché d'exportation pour les produits forestiers (les importations canadiennes de petit bois d'oeuvre, de pâte de bois, de papier journal et de papier et carton ont été supérieures à 900 millions de \$ en 1995), notre part du marché s'est rapetissée ces dernières années en raison d'obstacles techniques et de la concurrence des fournisseurs étrangers. Entre 1990 et 1995, la part canadienne du marché britannique du bois tendre a baissé de 40 % à 12 %, et le Canada, qui était le principal fournisseur, est passé au cinquième rang, après la Suède, la Finlande, la Russie et les États baltes.

Heureusement, la conjoncture permettra au Canada de reprendre sa part du marché. Le secteur britannique de la construction connaît un vif essor, et les importations de petit bois d'oeuvre et de composants de construction y croissent plus rapidement dans toute l'Europe occidentale. Les débouchés abondent dans les secteurs des produits du bois à valeur ajoutée (portes, fenêtres et planchers) par suite de la récente mise en oeuvre de Timber 2005, initiative britannique visant à optimiser l'utilisation du bois dans la construction.

Par ailleurs, les restrictions applicables aux importations de bois vert en provenance du Canada seront probablement assouplies en 1997, et notre compétence à gérer les ressources forestières suscite plus de confiance que ces dernières années. La campagne du mouvement Greenpeace préconisant l'utilisation du bois provenant de forêts exploitées selon un mode de développement durable plutôt que de matériaux de construction non recyclables accroîtra sans doute le potentiel de ce marché.

Pour saisir ces occasions, les exportateurs canadiens de

produits forestiers devront intensifier leurs activités de commercialisation, à l'instar de leurs concurrents. L'industrie canadienne pêche par son absence, ce qui donne l'impression que le Canada n'est pas intéressé par les marchés du Royaume-Uni et de l'Europe.

### Soins de santé

Important fabricant de produits pharmaceutiques, le Royaume-Uni est également un chef de file dans la recherche et le développement de produits pharmaceutiques. L'organisme chargé d'émettre les licences au Royaume-Uni a la réputation d'être le plus rapide à traiter les demandes de tous les pays d'Europe. Le Royaume-Uni est également un chef de file dans le secteur de la biotechnologie; un tiers de toutes les entreprises européennes de ce secteur y sont installées. Il existe déjà plusieurs partenariats réussis entre des sociétés du Canada et du Royaume-Uni et les possibilités de collaboration sont encore nombreuses. Enfin, le Royaume-Uni est un des plus importants marchés d'appareils médicaux au monde.

Le Royaume-Uni offre de nombreux débouchés aux sociétés canadiennes du secteur de la santé, non seulement comme marché d'exportation, mais également comme porte d'entrée dans l'Union européenne, l'un des plus vastes marchés du monde.

### Technologies de l'information

Évalué à plus de 80 milliards de \$, le marché des technologies de l'information du Royaume-Uni se dispute avec celui de la France la place de deuxième ou troisième plus vaste marché d'Europe (après celui de l'Allemagne).

*Voir page VIII – Les débouchés*

## Faire des affaires au Royaume-Uni

*Bien que la conduite des affaires soit le plus souvent semblable au Royaume-Uni et au Canada, il y a un certain nombre de particularités dont il importe de tenir compte avant d'entreprendre des négociations dans divers secteurs.*

**Généralités** — Pour réussir au Royaume-Uni, les entreprises doivent se donner un bon représentant sur place. Les grandes entreprises ont des filiales dans le marché tandis que les petites entreprises s'associent à une entreprise locale ayant une activité complémentaire. C'est bien souvent la seule façon pour ces dernières de pouvoir faire face à la concurrence sur ce marché.

**Aérospatiale et défense** — Compte tenu des normes techniques élevées qui prévalent dans ce secteur, il n'est pas rare que l'accréditation ISO 9000 soit une condition préalable à la présentation d'une soumission. Les normes européennes en matière d'interférence haute fréquence et de compatibilité électromagnétique doivent être respectées. Les entreprises qui offrent des produits de défense uniques devraient s'adresser au Service des acquisitions du ministère de la Défense du Royaume-Uni. Les entreprises qui souhaitent devenir des fournisseurs à long terme devront peut-être se doter d'installations locales pour assurer la régularité du service et des communications.

**Agriculture, produits alimentaires, poisson et fruits de mer** — Outre le cadre législatif et réglementaire régissant le marché du Royaume-Uni, le niveau de « l'ensemble des services » exigés est un facteur de réussite déterminant pour les exportateurs. Les exportateurs canadiens doivent comprendre la structure du marché et l'importance des intervenants clés au niveau de l'importation, de la distribution de gros et de la vente au détail, les facteurs d'écoulement de la production, la qualité et la présentation des produits, le conditionnement, l'approvisionnement et l'établissement des prix.

**Produits de consommation** — La plupart des produits de consommation venant du Canada font l'objet de droits d'importation qui varient de 5 à

17 %. Ces produits doivent généralement satisfaire à diverses exigences au plan de l'emballage, de l'étiquetage, du mode d'emploi et des normes de sécurité.

**Produits culturels** — Les ventes de disques sont souvent indissolublement liées aux spectacles donnés par l'artiste. Il est important que les musiciens soient prêts à faire des tournées, surtout dans le domaine de la musique pop et rock. Comme il est difficile d'organiser une tournée au Royaume-Uni à partir du Canada, il est recommandé d'utiliser les services d'un organisateur sur place. Les éditeurs ont avantage à établir des contacts personnels en participant à des foires commerciales telles que le Salon international du livre de Londres (London International Book Fair) et à s'associer à un distributeur ou à un agent local.

**Matériel et services environnementaux** — Toute entreprise canadienne souhaitant effectuer une percée sur ce marché doit établir une présence locale. La vente de licences technologiques et la création d'alliances stratégiques sont les solutions les plus logiques dans bon nombre de cas. Les alliances avec des sociétés publiques à responsabilité limitée peuvent éventuellement permettre d'introduire les technologies canadiennes.

**Produits forestiers** — Le bois tendre en provenance du Canada doit satisfaire aux exigences phytosanitaires de l'Union européenne relative à l'élimination complète de l'écorce. De plus, ces produits doivent avoir été séchés au séchoir ou subi un traitement thermique. On discute à l'heure actuelle avec la Commission européenne d'un programme amélioré d'inspection visuelle qui rendrait ces exigences inutiles. Certains utilisateurs finals ont commencé à réclamer que les produits proviennent de forêts exploitées selon un mode de développement durable.

**Matériaux de construction** — Les produits utilisés dans la construction doivent être conformes aux normes britanniques; il est conseillé aux entreprises d'obtenir la certification du Board of Agreement britannique.

**Technologies de l'information** — Tout matériel entrant au Royaume-Uni doit satisfaire aux normes de sécurité électrique, d'interférence haute fréquence et de compatibilité électromagnétique. En outre, le matériel doit porter la « marque CE » pour montrer qu'il peut être vendu légalement sur le marché. (voir page II.) La commercialisation d'importants systèmes auprès du gouvernement ou de grands clients commerciaux peut nécessiter la certification ISO 9000 et la conformité aux normes TI connexes. Tout matériel utilisant le spectre des fréquences radioélectriques fera l'objet d'un examen minutieux; un déplacement de fréquence peut être nécessaire. Les licences de services de télécommunication sont octroyées par le ministère du Commerce et de l'Industrie en collaboration avec l'Office des télécommunications (OFTEL) ainsi que l'Independent Television Commission (ITC) dans le cas de la télévision par câble et de terre.

### Le R.-U. en direct

On peut obtenir des rapports sur le secteur et des adresses utiles en consultant le site Web du MAECI sur le Royaume-Uni. Les rapports contiennent l'adresse électronique du responsable du secteur au haut-commissariat du Canada à Londres ou le localisateur de ressources uniformes (URL) de certaines sociétés clés œuvrant dans un secteur donné. On y trouve également le Plan d'action du Canada pour le Royaume-Uni. La page du Royaume-Uni se trouve à cette adresse : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/europe/e-Unking.htm>

## EXEMPLES DE RÉUSSITES

### Un manufacturier de détecteurs de drogues et d'explosifs, réussit au Royaume-Uni ... sans faire de bruit

*Grâce à son remarquable produit de pointe, Barringer Research Ltd., société de Mississauga, est devenue la meilleure entreprise au monde pour la détection des bombes et des drogues et dont les détecteurs sont utilisés dans 35 pays.*

C'est seulement il y a dix ans que cette moyenne entreprise, fondée en 1961, a abandonné le domaine de la géophysique pour appliquer à la détection des explosifs et de la drogue une idée exceptionnelle empruntée au domaine de l'exploration gazière et pétrolière.

#### Premiers pas au R.-U.

Le vice-président aux ventes de Barringer, M. David Martinak, se rappelle que les premiers clients de l'entreprise au R.-U., en 1990, étaient le Home Office (ministère de l'Intérieur) et le ministère de la Défense. L'un et l'autre ont encore un rôle important dans l'évaluation des nouveaux produits et des nouvelles technologies.

« Mais notre contrat le plus récent au R.-U., précise M. Martinak, comporte la fourniture, jusqu'à la fin de 1996, de notre dispositif de détection d'explosifs IONSCAN® à la European Passenger Services Ltd. (EPSL), qui offre un service ferroviaire de transport de passagers du R.-U. vers le Continent par le tunnel sous la Manche. »

L'entreprise avait, trois ans plus tôt, obtenu un contrat semblable de 3 millions de \$ du Channel Tunnel Group Ltd., de Londres, pour la protection de l'Eurotunnel — « une des plus grandes réalisations techniques du siècle » — du côté britannique comme du côté français.

« Ces contrats ont été obtenus dans le cadre d'un processus adjudicatif très serré, se souvient M. Martinak, processus dans lequel nous avons supplanté notre principal concurrent, une entreprise américaine. »

Comment la société Barringer, dont les détecteurs sont également utilisés dans de nombreux aéroports du R.-U. et d'autres pays, a-t-elle réussi?

#### Qualité et réputation

« Ce qui nous a permis de dépasser nos concurrents, ce n'est pas seulement le prix et la qualité, explique M. Martinak, mais plus particulièrement le rendement du matériel et notre réputation, et aussi les coûts à long terme. »

En ce qui concerne la réputation de l'entreprise, M. Martinak reconnaît aussi le soutien solide qu'elle a reçu de la Corporation commerciale canadienne — « l'équivalent d'un soutien du gouvernement canadien », ajoute M. Martinak, qui, à l'occasion, s'est adressé à d'autres sources d'aide telles que la Société pour l'expansion des exportations, l'ancienne Société de développement de l'Ontario, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le Programme de développement des marchés d'exportation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

Le détecteur IONSCAN® 400 de Barringer est

maintenant utilisé par les organisations de lutte contre le trafic des stupéfiants et les agences de sécurité telles que les Douanes canadiennes (qui ont saisi des drogues illégales pour une valeur de plus de 60 millions de \$ depuis 1994), les Douanes américaines, le FBI et la Société nationale des chemins de fer de France.

#### Établir de bons contacts

« Sous plusieurs rapports, dit M. Martinak, le secteur de la lutte contre le terrorisme et le trafic des stupéfiants est un petit monde. Pour réussir dans ce domaine, il est essentiel de se faire accepter dans la communauté internationale des services de police et de cultiver de solides contacts. »

Les Douanes canadiennes, Transports Canada et les services de police canadiens ont constamment été des sources de soutien pour Barringer — y compris du point de vue de la collaboration à la recherche liée au produit original; toutes ces autorités ont de fréquents rapports avec des organismes équivalents dans d'autres pays.

« En outre, dit M. Martinak, nous avons des rapports réguliers avec le haut-commissariat canadien à Londres — et avec les délégations commerciales ailleurs dans le monde — en vue du recrutement de nouveaux clients. »

Selon M. Martinak, Barringer a bien fait d'ouvrir un bureau au R.-U. en 1995; la société a aussi un bureau à Paris et prévoit en ouvrir un autre cette année en Asie du Sud-Est.

« L'ouverture de ce bureau a été un très bon investissement pour notre entreprise, déclare-t-il, et s'est avérée un bon outil d'expansion au R.-U. et ailleurs en Europe, où la sécurité des aéroports est plus avancée qu'ailleurs. »

Mais une telle décision demande une certaine préparation, prévient-il.

« Pour réussir, il est essentiel de bien choisir ses associés en ayant un bon réseau de contacts », souligne-t-il, ajoutant que « chez Barringer on ne reste pas tranquillement chez soi, mais qu'on investit beaucoup d'argent dans le marketing pour les déplacements, les contacts réguliers et les rencontres en personne. »

« Le gouvernement canadien est pour nous un allié précieux; il apporte un soutien solide aux initiatives d'exportation », affirme M. Martinak, dont l'entreprise participe aussi aux grandes foires commerciales internationales.

*Pour plus de renseignements sur la société Barringer, communiquer avec M. David Martinak, vice-président aux ventes; tél. : (905) 238-8837; fax : (905) 238-3018.*

## EXEMPLES DE RÉUSSITES

### Une entreprise de Vancouver perce le marché du meuble au R.-U.

*Vendre des reproductions de grande qualité de meubles anciens à Londres, une des mecsques pour ce genre de marché, n'est pas chose facile. C'est néanmoins l'exploit qu'a réalisé l'entreprise William Switzer and Associates Limited, de Vancouver.*

Fondée il y a plus de 40 ans et comptant près de 100 employés (dont 75 au Canada), l'entreprise exportait la plupart de ses produits aux États-Unis. Il y a trois ans, elle a commencé à étudier sérieusement le marché du Royaume-Uni.

#### Présentation de votre produit

C'est alors que l'entreprise a été invitée à prendre part au très sélect salon professionnel DECOREX, à Londres, participation rendue possible en partie grâce au Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« Les délégués commerciaux du haut-commissariat du Canada à Londres », explique la vice-présidente de l'entreprise, M<sup>me</sup> Renee Switzer, « nous ont aussi aidés énormément en nous offrant l'occasion de participer à un réseau d'entraide et d'organiser une activité de promotion sur place — avant l'ouverture de notre propre salle d'exposition à Londres, l'an dernier ».

M<sup>me</sup> Switzer recommande aux entreprises de faire appel aux nombreuses connaissances et à la vaste expérience du haut-commissariat et surtout, de bien préparer leur stratégie.

#### Importance de la préparation

« Assurez-vous qu'il y a un marché pour votre produit », conseille-t-elle, « avant de vous lancer dans une entreprise qui risque de ne pas donner de résultats positifs avant deux ou trois ans ».

« Il faut être patient », souligne-t-elle, « car rien ne se produit du jour au lendemain ».

Dans le cas présent, William Switzer and Associates a réussi à trouver un agent qui vend aux représentants commerciaux appartenant au premier percentile, clientèle

cible de l'entreprise, et qui a contribué à faire inviter l'entreprise à participer à DECOREX.

Depuis, l'entreprise prend part à cette exposition chaque année. Son réseau couvre maintenant non seulement le R.-U., mais aussi l'Europe et le Moyen-Orient.

« Londres est un centre d'attraction pour de nombreux marchés internationaux », signale M<sup>me</sup> Switzer, « et le fait que nous participons régulièrement à l'exposition nous ouvre de nouvelles portes ».

L'entreprise, dont 80 % des produits sont exportés, conseille aussi de relever le défi qui consiste à faire des affaires sur de grandes distances.

« Vous devez vous rendre souvent sur place », recommande-t-elle, « et vous assurer que les personnes que

vous recrutez sont celles qui conviennent le mieux à vos besoins ».

« Une des pires erreurs que vous pourriez commettre », d'ajouter M<sup>me</sup> Switzer, « serait de tenter de pénétrer un nouveau marché sans avoir pleinement confiance ni en votre produit, ni en l'issue de votre entreprise, et sans disposer de fonds substantiels et de beaucoup d'appuis ».

M<sup>me</sup> Switzer est bien placée pour donner ces conseils, William Switzer and Associates exportant maintenant ses produits jusqu'au Japon, Singapour et Hong Kong.

*Pour plus de renseignements sur William Switzer and Associates, communiquer avec la vice-présidente de l'entreprise, M<sup>me</sup> Renée Switzer, tél. : (604) 255-5911, fax : (604) 255-5931.*

## Janna Systems Inc.

Une jeune entreprise de logiciel indépendante située à Toronto et ayant un effectif de 40 personnes — et dont la spécialité est d'offrir des solutions rapides comme l'éclair et faciles à appliquer dans le domaine de la gestion des relations — a fait connaissance avec le marché du Royaume-Uni il y a environ un an grâce à un très proactif haut-commissariat du Canada à Londres.

« Nous prévoyons déjà que nos ventes au Royaume-Uni atteindront 10 % environ de notre chiffre d'affaires aux États-Unis, pays qui est notre principal marché d'exportation depuis 1995, déclare William Tatham, président de Janna Systems, et nous nous attendons à prendre de l'expansion aussi bien là qu'ailleurs en Europe. »

Très reconnaissant des efforts déployés par la section commerciale de l'ambassade du Canada à

Londres, il estime que les entreprises canadiennes devraient exploiter davantage les ressources mises à leur disposition par les autorités publiques de leur pays.

« Les exportateurs doivent aussi savoir que les exigences à l'égard des produits sont souvent différentes sur les marchés étrangers, précise-t-il, et ils ne doivent pas manquer de se renseigner, non seulement sur les clients actuels de leurs partenaires ou distributeurs éventuels, mais aussi sur leurs clients passés. »

Pour plus de renseignements sur Janna Systems — et sur la gamme de logiciels Janna Contact, pour la gestion des relations, des documents et du temps, conçus pour les particuliers ainsi que les petites et grandes entreprises — il suffit de communiquer avec William Tatham, président de la société. Tél. : (416) 483-7711; fax : (416) 483-3220.



## Calendrier des foires commerciales du R.-U.

Les foires commerciales que nous énumérons ici sont quelques-une des occasions parmi d'autres dont les entreprises canadiennes peuvent tirer parti pour présenter leurs produits et services. Il est recommandé à celles-ci de communiquer avec le personnel du haut-commissariat du Canada à Londres, Angleterre, pour vérifier les date et lieu des foires.

**Avril 1997 — HELFEX: International Health Products Expo (Salon international des aliments de santé) — Londres** — Aliments et boissons de santé, médecines douces, produits de beauté et suppléments alimentaires pour les athlètes.  
**Personne-ressource :** Helfex, tél. : (011 44 181) 398-9520; fax : (011 44 181) 398-6906.

**Avril 1997 — COMDEX UK — Technologies de l'information, matériel et services de télécommunications.**  
**Personne-ressource :** Softbank Comdex Inc., tél. : (011 44 181) 741-8899; fax : (011 44 181) 741-8833.

**Du 7 au 10 octobre 1997 — IMDEX: Maritime Defence Exhibition (Salon international de la marine) — National Maritime Museum (musée national de la marine), Greenwich, Londres** — Projets de coopération navale internationale; applications militaires des diverses activités reliées aux sciences de la mer; défense maritime.  
**Personne-ressource :** Spearhead Exhibitions Ltd., tél. : (011 44 181) 949-9222; fax : (011 44 181) 949-8193

**Octobre 1997 — Voice Europe 1997 — Londres** — Ordinateurs, produits et services intégrant téléphone et données.  
**Personne-ressource :** Adventure Exhibitions, Londres, tél. : (011 44 1244) 378 888; fax : (011 44 1244) 370 011

**Octobre 1997 — PAKEX — Manchester** — Machines, matériaux, équipement et services de conditionnement.

**Personne-ressource :** Reed Exhibition Companies Ltd., tél. : (011 44 181) 910-7870; fax : (011 44 181) 940-2171.

**Du 4 au 6 novembre 1997 — IWEX '97 — NEC, Birmingham** — Salon international du traitement des eaux et des effluents.

**Personne-ressource :** Turret Group plc., tél. : (011 44 01923) 228 577; fax : (011 44 01923) 221 346

**Du 4 au 6 novembre 1997 — Food Ingredients Europe (Salon européen des ingrédients alimentaires) — Londres** — Édulcorants, enzymes, fromages, huiles, amidons, noix, stabilisants, cacao, colorants, saveurs et épices.

**Personne-ressource :** T& G Food Ingredient Services Inc., Glenview (Illinois) 60025, É.-U.; tél. : (847) 635-9960; fax : (847) 635-6801

**Du 16 au 21 novembre 1997 — Interbuild — Birmingham** — Équipements techniques, matériaux et services de construction.

**Personne-ressource :** Montgomery Exhibition Ltd., tél. : (011 44 171) 486-1951; fax : (011 44 171) 486-8773.

**Novembre 1997 — Brighton's TMA — Telecom Manager's Association (association des gestionnaires de réseaux de télécommunications) — Télécommunications et produits connexes.**

**Personne-ressource :** TMA Ventures, tél. : (011 44 137) 231-6000; fax : (011 44 137) 281-8888.

## Les débouchés abondent encore *(Suite de la page IV)*

Plus de la moitié du marché des technologies de l'information du Royaume-Uni correspond au secteur du matériel et des services de télécommunications, les autres créneaux florissants étant les ordinateurs personnels, les réseaux locaux, les services éducatifs, les logiciels, et les services et logiciels Internet. Il y a actuellement environ 1,5 million d'utilisateurs d'Internet au Royaume-Uni et on estime que leur nombre devrait être de 7,7 millions en l'an 2000.

### Tourisme

Le Royaume-Uni continue d'être le plus important marché touristique du Canada outre-mer, pour ce qui est du nombre de visiteurs reçus. En 1995,

quelque 645 000 touristes britanniques ont visité le Canada, y laissant 585 millions de \$ (à l'exclusion des billets d'avion). Les perspectives

d'avenir sont très bonnes, car le marché britannique offre plus de mille produits touristiques canadiens à ses voyageurs.

## Renseignements

### Au Canada

Walter Hughes  
 Pupitre du Royaume-Uni et de l'Irlande  
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur  
 Europe du Nord (REN)  
 125, promenade Sussex  
 Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
 Tél. : (613) 995-9766  
 Fax : (613) 995-6319

### Au Royaume-Uni

Haut-commissariat du Canada  
 Macdonald House  
 One Grosvenor Square  
 London W1X 0AB  
 Angleterre  
 Tél. : (011-44-171) 258-6600  
 Fax : (011-44-171) 258-6384; 258-6322 (tourisme)

## Rencontre des délégués commerciaux avec les représentants d'entreprises de télécommunications à INTER COMM 97

Les délégués commerciaux des missions du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en Chine, en Thaïlande, en Malaisie, en Indonésie, aux Philippines, au Vietnam, au Chili, à Singapour, en Inde et aux États-Unis pourront rencontrer les représentants des entreprises de télécommunications à **INTER COMM 97**, au Vancouver Trade and Convention Centre, du 24 au 27 février 1997.

**INTER COMM 97** est la conférence-exposition véritablement internationale de l'Amérique du Nord dans le domaine des télécommunications : elle couvre la trans-

mission de la parole, des données et des images et les réseaux. Plus de 60 pays participeront à cette manifestation et plus de 150 acheteurs étrangers y viendront. L'exposition de cette année a pour thème particulier l'Asie-Pacifique et les pays de la région du Pacifique; elle comportera plus de 125 kiosques, où seront présentés des produits et services de télécommunications. L'exposition présentera aux participants de l'information sur les plus récents progrès dans le secteur des télécommunications et devrait leur offrir des moyens exceptionnels qui leur permettront d'obtenir un avantage concurrentiel et d'ac-

croître leur part du marché.

Ne ratez pas la délégation commerciale du Canada à cette exposition. Prenez rendez-vous avec son personnel en vous adressant au kiosque d'Équipe Canada, dans le hall principal de l'exposition.

Pour plus de renseignements sur **INTER COMM 97**, communiquer avec le bureau central à Vancouver; tél. : (604) 669-1090; fax : (604) 682-5703. Pour plus de renseignements sur le Service des délégués commerciaux, communiquer avec M<sup>me</sup> Monique McGrath : tél. : (613) 996-8709; fax : (613) 996-8688.

## Mission de gens d'affaires en Israël *(Suite de la page 1)*

sur sept secteurs à croissance rapide que l'Accord favorise en particulier : les produits agro-alimentaires et les produits de la pêche; les produits et services de haute technologie; les télécommunications; les produits pharmaceutiques et les soins de santé; les produits et matériaux de construction; les produits du papier et de la forêt; les transports.

### Relations commerciales entre le Canada et Israël

Le marché israélien est diversifié et sophistiqué. En 1995, la valeur des échanges commerciaux entre le Canada et Israël a atteint 450 millions de \$, en hausse de 37 % par rapport à 1994.

Les exportations canadiennes à destination d'Israël se chiffraient à 216 millions de \$ en 1995, ce qui représente un bond de près de 50 % par rapport à l'année précédente. De janvier à avril 1996, les exportations canadiennes avaient déjà atteint la valeur de 71,3 millions, soit une amélioration de plus de 11 % par rapport à la même période en 1995.

### L'Accord ouvre des portes

La conclusion de l'accord de libre-échange a beaucoup contribué à la croissance des exportations canadiennes à destination d'Israël. Mais ce n'est pas le seul facteur. Ainsi, la création de la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels en 1993 a permis de renforcer la coopération industrielle entre les entreprises des deux pays.

Autre exemple : l'inauguration par Air Canada, en juin 1995, de vols non-stop à destination d'Israël. En 1995, plus de 84 000 Israéliens sont venus en visite au Canada, et ce nouveau service pourrait stimuler encore davantage les voyages entre les deux pays.

Comme l'a noté M. Eggleton : « Il n'y a pas de meilleur moment pour explorer les nouvelles possibilités que présente le marché israélien. En effectuant cette mission, nous laissons savoir à Israël que le Canada est sérieux dans son intention de commercer avec lui et que nous avons les produits, les services et le savoir-faire dont son

économie a besoin pour continuer à croître et à prospérer. »

Au cours de la mission, M. Eggleton assistera à la signature d'un certain nombre de nouveaux accords commerciaux entre des entreprises canadiennes et des entreprises israéliennes. « Je suis particulièrement emballé au sujet de ces accords, a-t-il ajouté. Ils pourraient signifier la création de milliers d'emplois pour les Canadiens et la possibilité d'une plus grande croissance à plus longue échéance. »

Outre ces accords, une mini-foire commerciale donnera aux entreprises canadiennes l'occasion de se présenter à des clients, agents et distributeurs éventuels en Israël.

### Cisjordanie et Gaza

M. Eggleton participera également à plusieurs rencontres avec des dirigeants politiques et des chefs d'entreprise de la Cisjordanie et du territoire de Gaza, régions qui bénéficieront des mêmes avantages que ceux dont jouira Israël aux termes de l'accord de libre-échange.

## LES TRUCS DU MÉTIER



# Une petite société de logiciel entre marchés internationaux

*Ayant déjà plus de la moitié de sa clientèle aux États-Unis, la société QMASTER Software Solutions Inc., de Calgary, s'apprête à entrer sur le marché européen... et sur d'autres marchés.*

Cette entreprise productrice d'applications logicielles dans le domaine de la gestion — ordonnancement, distribution, impression, gestion industrielle et gestion de production —, petite (12 employés) mais en pleine croissance, a commencé à vendre ses produits en assez gros volumes aux États-Unis en 1992, c'est-à-dire seulement deux ans après son lancement. Pourquoi a-t-elle choisi les États-Unis comme premier marché d'exportation? « C'est le plus grand marché et le plus proche, a répondu Darlene Sheldon, directrice du marketing chez QMASTER, et celui qui offre le plus de potentiel. »

### À la conquête du marché américain

Avant de se lancer dans l'exportation, l'entreprise a consulté le Centre de commerce international (CCI) de Calgary.

« Le délégué commercial de ce Centre, se rappelle Mme Sheldon, nous a aidés à mettre au point un progiciel d'exportation, y compris la documentation, la manière d'acheminer le produit et des conseils sur la commercialisation. »

QMASTER a également pris contact avec la section commerciale de l'ambassade du Canada à Washington et avec celle du consulat général à Boston, mais elle a établi elle-même directement la plupart des contacts aux États-Unis.

« Notre produit de pointe est très spécialisé, a dit Mme Sheldon, et a des applications dans divers domaines, de telle sorte qu'il est assez difficile de trouver les bons contacts. »

De toute façon, grâce à l'aide canadienne et aux recherches que nous avons faites nous-mêmes, l'entreprise vend maintenant ses

produits dans 48 États, ce qui fait que les États-Unis sont la destination d'environ la moitié de ses exportations.

Un autre moyen très efficace que l'entreprise a utilisé pour établir des contacts a été de participer à des foires commerciales, chose qu'elle a pu faire grâce, en partie, à l'aide qu'elle a reçue du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) dans le cadre du PDME (Programme de développement des marchés d'exportation).

### Vers le marché européen... et au-delà

L'entrée de QMASTER sur le marché européen a également commencé à Calgary, à l'occasion des rencontres individuelles organisées par le MAECI dans le cadre d'ExportVision et du programme Extension. Dans le cadre de ces programmes, les délégués commerciaux et les conseillers commerciaux en poste à l'étranger rentrent périodiquement au pays pour rencontrer des exportateurs potentiels qu'intéressent les régions correspondant aux diverses missions.

« C'est ainsi que nous avons rencontré des agents commerciaux en poste au Royaume-Uni, en France et en Suède, a dit Mme Sheldon, et ils nous ont informés des possibilités de distribution commerciale dans leurs territoires respectifs. »

À la suite de ces rencontres, l'entreprise a récemment signé des ententes de distribution au R.-U. et en Suède; elle se trouve actuellement dans les dernières étapes de négociations en France et étudie des possibilités d'ententes semblables en Allemagne.

« Les agents commerciaux canadiens nous ont énormément aidés »,

a dit Mme Sheldon, qui se rappelle qu'après la fermeture des portes de la première entreprise de distribution avec laquelle QMASTER avait signé une entente au R.-U. le délégué commercial du Canada à Londres a aidé QMASTER à trouver un remplaçant « en un temps record ».

Il faut ajouter que le nouveau distributeur de QMASTER au R.-U. va aider l'entreprise canadienne à vendre et à assurer le soutien technique du produit en Australie, en Malaisie et à Singapour.

### La persévérance est la clé

« Il importe de se rendre souvent sur les marchés potentiels, estime Mme Sheldon, et de donner un visage à vos contacts. »

« Si ça ne donne pas de résultats tout de suite, persévérez, ne vous découragez pas, ajoutez-elle, parce qu'on peut tout à coup avoir besoin justement de votre produit. »

Mme Sheldon conseille aussi aux exportateurs de toujours demeurer en contact avec leurs distributeurs, par courrier électronique ou téléphone ou par des visites — « car il faut gérer leurs activités ».

« Avant tout, il faut bien vous informer », recommande-t-elle. « Adressez-vous à votre CCI local; inscrivez-vous au Réseau mondial d'information sur les exportations (WIN); abonnez-vous à *CanadExport*; soyez présents sur Internet; demandez l'appui des divers programmes d'exportation et participez aux foires commerciales », de poursuivre Mme Sheldon.

Pour plus de renseignements sur QMASTER, communiquer avec Mme Darlene Sheldon, directrice du marketing; tél. : (403) 264-8322; fax : (403) 265-5307; courrier électronique : [Darlene@qmaster.com](mailto:Darlene@qmaster.com)

# L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

## La deuxième édition de MECANEXPO-CIPHEX accueillera l'industrie de la mécanique du bâtiment

**MONTREAL** — Plus de 200 entreprises en Amérique du Nord participeront à **MECANEXPO-CIPHEX'97** les 24 et 25 avril prochain, à la Place Bonaventure.

L'événement regroupe l'ensemble des spécialités de l'industrie de la mécanique de bâtiment, soit la plomberie, le chauffage, la climatisation-ventilation, l'hydraulique, la réfrigération, la prévention-incendie et l'outillage spécialisé. Conférences techniques et séminaires gratuits, réseau de transport par autobus pour les visiteurs des régions, possibilité d'expérimenter diverses applications domotiques pour la méca-

nique du bâtiment : voilà quelques activités qui attendront les professionnels de l'industrie. Cette exposition commerciale est organisée conjointement par la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ) et l'Institut canadien de plomberie et chauffage (CIPH). Quelque 8000 visiteurs y sont attendus.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Johanne Clément (CMMTQ); tél. : 1-800-465-2668 ou (514) 382-2668, fax : (514) 382-1566.

Pour obtenir des renseignements en anglais, communiquer avec

Elisabeth McCullough (CIPH); tél. : 1-888-ASK-CIPH ou (416) 695-0447, fax : (416) 695-0450.

## FISPAL 97, Quatrième foire de l'alimentation en importance dans le monde

**SÃO PAULO, BRÉSIL** — Environ 140 000 professionnels du secteur de l'alimentation viendront ici pour voir les produits et les services les plus récents exposés à **FISPAL 97**, la plus grande foire de l'alimentation au monde, qui doit avoir lieu du 11 au 14 juin 1997. Cette manifestation, qui englobe tous les domaines de l'industrie, réunira des exposants des différents secteurs : aliments, boissons, conditionnement, équipement, matières premières et services.

Les organisateurs attendent 1 900 exposants et ont déjà reçu confirmation de plus de 500 d'entre eux, représentant vingt pays des deux Amériques, d'Europe, d'Afrique et d'Asie. On prévoit que cette foire va générer des transactions d'une valeur totale de 2,7 milliards de \$ américains.

Pour plus de détails sur la visite ou la participation à **FISPAL 97**, communiquer avec M<sup>me</sup> Alecia Fowler, ventes internationales, Reed Exhibition Companies, 383, Main Avenue, Norwalk, CT 068521; tél. : (203) 840-5336; fax : (202) 840-9336.

## Damas, site de SIFA 97

**DAMAS, SYRIE** — Les années 1995 et 1996 ont été des années marquantes, où la prestigieuse foire internationale de la Syrie, connue sous le nom de **SIFA**, a eu lieu pour la première et deuxième fois respectivement dans la capitale, Damas. Des centaines d'entreprises internationales de plus de 25 pays, dont le Canada, y étaient représentées.

Pour **SIFA 97**, qui se déroulera du 23 au 27 mai 1997, plus de 70 000 m<sup>2</sup> ont été réservés au coeur du centre-ville de Damas. Cette foire constituera une occasion unique pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer davantage ce marché en expansion rapide.

La Syrie encourage les investissements de capitaux privés et a levé les restrictions à l'importation pour permettre au secteur privé de recommencer à importer sur une

grande échelle. Il existe un large éventail de possibilités en matière de commerce et d'investissement dans les secteurs suivants : télécommunications (p. ex. lignes d'échange internationales, liaisons par hyperfréquences, câbles sous-marins à fibre optique); production et distribution d'énergie (p. ex. modernisation et conversion des centrales de production d'énergie); agriculture (p. ex. élevage de bovins, modernisation des installations agro-industrielles, mise en valeur des terres); pétrole et gaz naturel (p. ex. traitement du pétrole lourd et du gaz sulfureux); transport (p. ex. achat de locomotives électriques et de locomotives diesel de fabrication occidentale).

Pour tout renseignement, communiquer avec Fawaz A. (Frank) Enayeh, ARENCO Associates Ltd., tél. : (613) 930-3876; fax : (613) 830-7821; Site web <http://www.bluemple.com/arencoca.htm>

## OCCASIONS D'AFFAIRES

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

**CARAÏBES/AMÉRIQUE LATINE** — Des entreprises bien établies des Caraïbes et de l'Amérique latine sont à la recherche de partenaires canadiens intéressés à conclure des **accords de transferts de technologies et former des coentreprises** dans les domaines suivants : **bétail, porc, volaille, aliments pour animaux, maïs et idées de nouveaux produits.** Communiquer avec Cleveland Blythe, The EMT Group, Fairview Mall, C.P. 55097, 1800, avenue Sheppard est, North York, Ontario M2J 5B9; tél. : (416) 410-5109, fax : (416) 410-5517, courrier électronique : emtegrp@idirect.com

**JAMAÏQUE** — Le représentant canadien d'une entreprise jamaïquaine intéressée à conclure des **ententes de transfert de technologie et/ou de coentreprise** désire acquérir des **technologies de chauffage solaire pour usage résidentiel, commercial et agricole.** En mentionnant le numéro de code JA0984, communiquer avec M. Cleveland H. Blythe, The EMT Group, Fairview Mall, P.O. Box 55097, 1800 Sheppard Avenue East, North York, Ontario M2J 5B9; tél. : (416) 410-5109, fax : (416) 410-5517; courrier électronique : emtegrp@idirect.com

## Des affaires aux Émirats arabes unis

L'ambassade du Canada à Abu Dhabi a démarré ses activités au mois d'août 1996 avec l'arrivée du premier ambassadeur canadien aux Émirats arabes unis, M. Stuart McDowall. L'ambassade se trouve à l'adresse suivante : Tawam Tower 1, 1st Floor, Suite 00-1 (between Khalifa Street and the Corniche), Box 6970, Abu Dhabi, Émirats arabes unis. Tél. : (971) 2-263655; fax : (971) 2-263424.

Les Émirats arabes unis (ÉAU) constituent un marché d'importation de 30 milliards de \$ par an. Le Canada occupe moins de 1 % de ce marché, mais il s'est donné pour but de faire passer ses exportations à destination des ÉAU de 200 millions de \$ à 300 millions de \$ d'ici trois ans. Les débouchés sont nombreux dans tous les secteurs, particulièrement dans ceux du pétrole et du gaz naturel, des matériaux de

construction, de la construction, de l'agriculture, des télécommunications et des technologies de l'information, de la défense et du transport.

La nouvelle ambassade du Canada, qui travaille en étroite collaboration avec la section commerciale et M. Rick Winter, nouveau consul et délégué commercial principal, à Dubai, invite les exportateurs canadiens à lui faire parvenir leur demandes de renseignements. On peut rejoindre M. Winter au consulat du Canada, P.O. Box 52472, Dubai, ÉAU, tél. : (971) 4-521717; fax : (971) 4-517722. Au Canada, s'adresser à Joanne M. Legault, déléguée commerciale, Direction du Maghreb et de la Péninsule arabique, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, tél. : (613) 944-6983; fax : (613) 944-7431.

## Plan d'action Canada-UE (Suite de la page 3)

la protection des DPI; et,

- en échangeant leurs points de vue sur les progrès respectifs réalisés dans le domaine de l'autoroute de l'information afin de déterminer les possibilités de développement conjoint des produits et services des secteurs public et privé, de créer de nouveaux liens culturels et de renforcer leur capacité de promouvoir la diversité culturelle et linguistique.

**Le Plan d'action** prévoit aussi une collaboration dans les nouveaux dossiers liés au commerce et à l'environnement de même qu'au commerce et à la compétitivité et officialise l'engagement des deux partenaires à collaborer, au sein de l'OMC, à l'atteinte d'objectifs communs, notamment promouvoir

l'adhésion au régime commercial multilatéral et assurer un suivi positif et concret de la réunion ministérielle qui a eu lieu à Singapour en décembre 1996.

### Contacts

On peut obtenir une copie de la Déclaration politique et le Plan d'action Canada-UE en s'adressant à l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (tél. : 1-800-267-8376 ou 613-944-4000) ou en consultant les sites Web du Ministère sur Internet aux adresses suivantes :

- <http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/whatsnew/menu.htm>
- <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/whatsnew/menu.htm>



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

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



**POSTE MAIL**

Small Canadian Post logo  
Port payé / Postage Paid  
NBRE 2488574 BLK  
**OTTAWA**

# CANADÉXPORT

Vol.15 N° 4

3 mars 1997

## La mission de M. Chan en Chine vise les marchés intérieurs naissants

M. Raymond Chan, secrétaire d'État (Asie-Pacifique), dirigera une mission commerciale canadienne en Chine du 3 au 15 mars 1997. Une délégation de gens d'affaires, représentant quelque 40 entreprises canadiennes, l'accompagnera.

### Accent mis sur l'intérieur du pays

La visite de M. Chan fait suite à sa première mission commerciale en Chine en mai 1996. Cette mission a servi à explorer les possibilités sur les marchés en croissance rapide des zones côtières plus riches. La présente mission complète ces acti-

tivités en mettant l'accent sur les marchés naissants de l'intérieur de la Chine. Des visites sont prévues dans les villes des provinces intérieures de Sichuan, Hubei et Yunnan et dans la région autonome de Guangxi, de même que dans la capitale, Beijing.

Le gouvernement central de la Chine considère comme une priorité le développement des marchés intérieurs du pays. Les entreprises canadiennes peuvent profiter de débouchés importants dans des projets d'infrastructures, notamment l'énergie, les communications, les transports, et dans les industries d'exploitation des ressources. Il existe également un potentiel commercial dans des projets environnementaux et agricoles et dans le développement des infrastructures urbaines.

## M<sup>me</sup> Christine Stewart dirigera une délégation au Kenya et en Afrique du Sud

M<sup>me</sup> Christine Stewart, secrétaire d'État (Amérique latine et Afrique), dirigera une délégation commerciale au Kenya et en Afrique du Sud, du 21 au 26 mars 1997. Un des buts premiers de la délégation est de soutenir les activités des entreprises canadiennes en Afrique orientale et australe.

### Calendrier kenyan

Suite à sa privatisation récente de divers secteurs, y compris les télécommunications, le Kenya offre des débouchés intéressants aux entreprises canadiennes.

Pendant son séjour au Kenya, la délégation de M<sup>me</sup> Stewart tâchera de faire avancer ces possibilités, en tenant des réunions avec des

Voir page 6 –  
Délégation en Afrique du Sud

### Édifier des relations à partir des liens existants

La mission de M. Chan en Chine est conçue pour développer les liens commerciaux bilatéraux forts qui se sont établis entre le Canada et la Chine, des liens noués avec l'aide des rapports culturels et linguistiques riches qu'entretiennent les

Voir page 7 – Mission en Chine

## Visite du Premier ministre en France : un partenariat renforcé

Le premier ministre, M. Jean Chrétien, a effectué une visite officielle en France les 22 et 23 janvier dernier. Il était accompagné du ministre de l'Industrie, M. John Manley, et d'une délégation de 25 chefs d'entreprises.

Au cours de la visite, le Premier Ministre et son homologue français, M. Alain Juppé, ont signé une « Déclaration de partenariat renforcé » selon laquelle les deux gouvernements se doteront d'un programme d'activités qui balisera

les relations entre nos deux pays à l'approche du XXI<sup>e</sup> siècle.

### Accords commerciaux signés

La visite a été marquée par la signature d'ententes et d'accords

Voir page 5 – Visite en France

## CANADÉXPORT

### EN DIRECT

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

### DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES .....	2
LA BERD .....	3
LA CONFÉRENCE DE L'OMC .....	4
ÉQUIPE VOLANTE .....	6
<b>FORUM ACAP</b>	
PRIX D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION .....	7
LES TRUCS DU MÉTIER .....	8
OCCASIONS D'AFFAIRES .....	9
FOIRES COMMERCIALES .....	10
AU CALENDRIER .....	11
PUBLICATIONS .....	12

# ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

## Numéro spécial de *CanadExport* sur Équipe Canada 1997

*CanadExport* a produit un numéro spécial consacré à l'énorme succès de la récente mission commerciale d'Équipe Canada en Corée, aux Philippines et en Thaïlande.

Ce numéro spécial, qui contient un avant-propos du ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, fait état du succès qu'ont connu des entreprises canadiennes qui ont signé des contrats et conclu des ententes à l'étranger, et décrit une partie des activités et des événements qui ont eu lieu durant la mission de douze jours.

D'après des rapports de première main du journaliste de *CanadExport*, M. John Dunn, le numéro met en évidence les observations de nombreux membres d'Équipe Canada, qui comprenait le premier ministre Chrétien, des premiers ministres provinciaux, des ministres fédéraux, des maires, des gens d'affaires de petites et de grandes entreprises canadiennes œuvrant dans des secteurs très variés allant de la technologie de pointe aux arts, des recteurs d'universités et des directeurs de collèges, des représentants d'organisations commerciales et d'associations de gens d'affaires, des étudiants et des jeunes entrepreneurs.

Ce numéro spécial, qui s'intitule *Équipe Canada 1997 : vol vers le succès*, comprend aussi :

- un rapport sur le secteur de l'enseignement, qui a bénéficié pour la première fois d'un statut spécial lors de cette mission d'Équipe Canada;
- un profil des économies de la Corée, des Philippines et de la Thaïlande et un aperçu des débouchés que ces trois pays offrent aux entreprises canadiennes;
- un regard en coulisse sur la planification et l'organisation d'une mission commerciale de cette envergure;
- une description sommaire des contrats signés par des entreprises canadiennes et des ententes bilatérales conclues entre le Canada et la Corée, les Philippines et la Thaïlande;
- un profil de certaines des entreprises qui ont participé à la mission commerciale;
- une section spéciale décrivant de quelle façon les entreprises canadiennes peuvent profiter des nombreux services en matière d'exportation qu'offrent les membres d'Équipe Canada.

Surveillez la sortie d'Équipe Canada 1997 : vol vers le succès.

TORONTO — le 26 mars 1997 — La Conférence d'Équipe Canada sur les affaires, « **Ramener au Canada les possibilités d'affaires en Asie** », vise expressément à aider les petites et moyennes entreprises à trouver et à exploiter des débouchés dans la région Asie-Pacifique. Organisée par la Fondation Asie Pacifique du Canada, le Comité canadien du Pacific Basin Economic Council, le Programme d'études en affaires asiatiques, la Société ontarienne du commerce international et le ministère fédéral des Affaires étrangères et du Commerce international, cette conférence sera la plus importante manifestation qui se tiendra à Toronto pour marquer l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Au nombre des conférenciers figurent Donald Campbell, ambassadeur du Canada au Japon, Stan Gooch, haut-commissaire en Inde, Richard Li, président et PDG du Pacific Century Group, William McGurn, rédacteur en chef, Far Eastern Economic Review (Hong Kong), Len Crispin, président de la Société ontarienne du commerce international, K. Sato, président et PDG de Marubeni Canada Ltd. et Tim Reid, président de la Chambre canadienne du commerce. La Société pour l'expansion des exportations, l'Université de Toronto, M. William M. Mercer, le magazine Maclean's, le Toronto Star, les Lignes aériennes Canadian et Jade Tours sont les principaux commanditaires de cette conférence.

Pour s'inscrire, communiquer avec Robert Lynn, directeur du programme, Fondation Asie Pacifique du Canada, tél. : (416) 869-0541, Fax : (416) 869-1696.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi  
Rédacteur délégué : Don Wight  
Rédacteur adjoint : Louis Kovacs

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 995-0667  
Courrier électronique :  
canad.export@extott23.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.



On des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à  
toute fois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins  
l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

Publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du  
Commerce international, des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

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

## LES IFI : NOUVELLES, AVIS & DÉBOUCHÉS

# La BERD offre des débouchés aux entreprises canadiennes

*La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) a été mise sur pied en vue d'appuyer 26 pays d'Europe centrale et de l'Est et l'ancienne Union soviétique dans le développement d'une économie de marché.*

Cette banque d'investissement ouverte oriente 25 % de ses activités vers le financement d'infrastructures publiques de nature commerciale, essentiellement par le biais de fonds de coopération technique. Le reste des ressources est absorbé par le secteur privé. Dans chacun des cas, la BERD demande qu'au moins 35 % de la valeur du projet soit financée par emprunt ou capitaux propres provenant d'initiatives privées.

### Participation du Canada

Le Canada contribue aux activités de la banque de différentes manières. C'est ainsi que :

- le Canada est le huitième plus important actionnaire de la BERD, détenant 3,4 % du capital de 20 milliards d'écus;
- le Canada contribue à deux fonds administrés par la BERD : le Fonds canadien de coopération technique, qui a injecté 3,65 millions d'écus dans le financement des services d'experts conseils canadiens, et le Compte de la sécurité nucléaire, un fonds multilatéral visant à améliorer la sécurité des centrales nucléaires. À ce jour, le Canada a consacré 19,5 millions de dollars canadiens à cette initiative totalisant 250 millions de dollars américains.

En outre, la Société pour l'expansion des exportations a signé un accord cadre avec la banque en vue de faciliter la coopération dans les projets du secteur privé.

### Débouchés pour les sociétés canadiennes

Le Canada est présent dans la branche publique comme privée de la BERD. Dans le secteur privé, les entreprises canadiennes ont apporté leur soutien à des projets reliés à l'exploitation pétrolière en Russie et à l'exploitation aurifère et au développement agricole dans le Kirghizistan. Dans le secteur public, des ingénieurs conseils et des cabinets d'avocats canadiens ont soumissionné et obtenu des contrats de coopération technique

dans le cadre de la BERD.

Ces débuts sont positifs, mais les débouchés sont bien plus prometteurs. Par exemple, la BERD invite les institutions financières canadiennes à participer au financement de projets spéciaux et à se joindre à des consortium de financement. Les banques canadiennes répondent activement par la mise en place de réseaux de relations commerciales, l'établissement d'unités de financement de projets et la participation à des syndicats

Voir page 9 – La BERD

## Édition 1997 de l'assemblée annuelle et du forum des affaires de la BERD

La Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) tiendra son assemblée annuelle du Conseil des gouverneurs à Londres, du 12 au 15 avril 1997. Le forum des affaires, organisé à l'occasion de l'assemblée annuelle, comporte des présentations de pays, des séminaires et des services d'information destinés à permettre aux participants :

- d'obtenir de l'information de première main sur les possibilités d'investissement et d'affaires dans les 26 pays visés par les activités de la BERD;
- de rencontrer le personnel de la BERD et d'autres spécialistes du financement international;
- d'établir des relations avec les ministres, les haut-fonctionnaires et les gens d'affaires d'Europe centrale et orientale et de l'ancienne Union soviétique.

Les entreprises et investisseurs canadiens désirant participer à l'édition 1997 de l'assemblée annuelle et du forum des affaires devraient transmettre par télécopie le nom et l'adresse de leur organisation ainsi que les coordonnées complètes de leur personne-ressource au Bureau du directeur pour le Canada et le Maroc, BERD (44-171) 338-6062. Les droits d'inscription s'élèvent à 200 £.



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.



# La conférence de l'OMC fait avancer le système de commerce

*L'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui compte 129 membres, a commencé l'année 1997 dans la foulée de sa première conférence ministérielle, qui a préparé le terrain pour de nouveaux progrès dans le domaine du commerce international. Un des faits saillants de la conférence ministérielle qui a eu lieu à Singapour en décembre a été la conclusion, par 14 pays, d'un accord visant à libéraliser le commerce des produits des technologies de l'information d'ici l'an 2000.*

Les ministres, dont Art Eggleton, ministre canadien du Commerce international, étaient à Singapour pour déterminer l'orientation des politiques de l'OMC, faire le point sur la mise en oeuvre des accords commerciaux multilatéraux et planifier les travaux permanents de l'organisation.

## Des résultats solides

Les ministres ont notamment :

- réaffirmé leur détermination à procéder aux négociations mondiales sur l'agriculture en 1996 et sur les services en l'an 2000;
- convenu du programme des travaux à effectuer sur le lien entre les investissements et les échanges commerciaux et l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence;
- décidé que l'OMC devrait voir comment on pourrait rendre plus transparentes les pratiques de passation des marchés publics, mesure nécessaire si l'on veut réduire les risques de corruption à cet égard de la part des gouvernements étrangers.

« Ces résultats solides témoignent de la foi qu'ont tant les pays développés que les pays en développement dans la libéralisation des marchés et l'application d'un solide système commercial fondé sur des règles, a déclaré M. Eggleton à la conclusion de la conférence. En leur ouvrant plus de marchés à l'étranger, ces démarches devraient procurer des avantages directs aux exportateurs et investisseurs canadiens. Il en résultera une augmentation du nombre d'emplois et une accélération de la croissance au Canada. »

## Accord sur les technologies de l'information

Le Canada et 13 autres pays, qui,

ensemble, sont à l'origine de plus de 85 % des 500 milliards de dollars d'échanges mondiaux annuels dans le domaine des technologies de l'information, se sont engagés à Singapour à éliminer progressivement, entre 1997 et l'an 2000, les droits de douane frappant des centaines de produits, des ordinateurs aux écouteurs téléphoniques. L'Accord sur les technologies de l'information entrera en vigueur aussitôt que les pays y adhérant représenteront 90 % du commerce mondial de ces produits. Les travaux relatifs à cet accord se poursuivent, une première série de réductions des droits de douanes étant proposée pour le 1er juillet 1997.

L'Accord, en faisant tomber les obstacles tarifaires, devrait donner lieu à une intensification de la concurrence. C'est une bonne chose pour les exportateurs canadiens qui, grâce à la réduction des droits de douane, auront accès à davantage de marchés d'exportation. Et c'est une bonne chose aussi pour les utilisateurs de produits des technologies de l'information, car ces produits jouent un grand rôle dans la plupart des procédés industriels et commerciaux. Les exportations canadiennes de produits des technologies de l'information se chiffraient à 13 milliards de dollars en 1994.

Les ministres ont également confirmé leur volonté de conclure un accord sur les services de télécommunication de base, comme les services téléphoniques et les services internationaux par satellite, en février 1997 et de reprendre les pourparlers sur les services financiers d'ici avril 1997.

## Autres réalisations

Les ministres ont affirmé leur intention de faire observer des normes du travail internationales fondamentales. Ils ont réitéré leur appui à l'égard de l'Organisation internationale du travail (OIT) et du mandat de cette dernière, qui est d'établir des normes du travail et d'en préconiser le respect. Ils ont ajouté que la croissance économique et la libéralisation des échanges commerciaux favorisent l'application de normes du travail fondamentales. Les ministres ont par contre rejeté le recours aux normes du travail fondamentales à des fins protectionnistes, par exemple pour protéger l'industrie nationale contre les importations bon marché. Les normes du travail fondamentales ont trait à des questions comme la liberté syndicale, le droit de négociation collective, le travail forcé, dont le travail des enfants, et l'absence de discrimination dans l'emploi.

En outre, les ministres ont confirmé leur ferme intention de mettre en oeuvre toutes les dispositions de l'Accord de l'OMC relatif aux textiles et aux vêtements. Et ils ont appuyé une proposition du Canada pour la tenue, en 1997, d'une conférence sur l'aide technique aux pays en développement devant permettre à ces derniers d'honorer leurs engagements commerciaux.

La conférence a donc rapproché les participants de ce qui est, pour M. Eggleton, le but ultime du Canada : « un monde où les biens, les services et les investissements circulent librement au-delà des frontières nationales, selon un ensemble commun de règles établies en vertu d'un consensus universel. »

## Visite en France du Premier ministre *(Suite de la page 1)*

commerciaux entre les sociétés suivantes :

Cancom (Canada) et Havas Overseas (France) — entente pour la diffusion de chaînes de télévision françaises au Canada et éventuellement, sur d'autres marchés nord-américains.

Alis Technologies (Canada) et SCii Télécom (France) — achat par Alis, chef de file dans le secteur des logiciels de communication en 90 langues, de 51 % de SCii Télécom.

NOVA Expertise Solutions (Canada) et Dassault Investissements (France) — investissement par Dassault de 32 millions de FF (8 millions de \$) dans l'entreprise NOVA, spécialiste des logiciels de paiement automatique et de la sécurité des transactions effectuées par carte à puce.

COMDEV International (Canada) et Alcatel Espace (France) — deux accords pour la fourniture à Alcatel de sous-systèmes pour des satellites de télécommunications, dont un contrat de 20 millions de FF (environ 5 millions de \$) pour le satellite M2A.

CAL Corporation (Canada) et Alcatel Espace — accord visant la mise au point et la commercialisation conjointe d'un terminal satellite avec liaison optique, pour permettre les communications entre satellites par laser optique.

Groupe Informission Inc. (Canada) et Sporen S.A. (France) — alliance commerciale visant le développement et l'exploitation d'un logiciel assurant le passage des horloges et des calendriers informatiques à l'an 2000.

Aquarium Adventures (Canada) et Cofathec et Sodexo (France) — lettre d'intention visant la création d'une entreprise à risques partagés pour répondre aux appels d'offres pour la construction et l'exploitation de gros aquariums.

### Séminaire de gens d'affaires

Un séminaire organisé conjointement par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et l'ambassade du Canada a attiré plus de 200 représentants du monde des affaires français. Cette activité a permis à trois sociétés canadiennes (Bombardier, le groupe LGS et la société Alis Technologies) de partager les leçons tirées de leur expérience en France.

Deux sociétés françaises, Sextant Avionique et Limagrain, ont par ailleurs fait état des résultats de leur investissement au Canada.

Les conditions favorables qu'offre le Canada aux investisseurs français ont d'ailleurs été évoquées tout au long de la visite. La France est le quatrième investisseur étranger en importance au Canada où les sociétés françaises sont présentes dans tous les secteurs.

Quant à l'investissement canadien en France, il a décuplé depuis 1985.

### Technologie de pointe et finance

La visite a aussi permis l'établissement d'un dialogue entre le GIFAS (groupement français des industries aéronautique et spatiale) et des membres de l'Association des industries aérospatiales du Canada.

M. Manley, qui était accompagné de représentants de sociétés des secteurs financier et des technologies de l'information, a aussi rendu visite à France Télécom. Les deux parties ont entamé un dialogue sur l'intérêt que représente pour l'industrie canadienne la libéralisation du secteur des télécommunications en France, et au premier titre la privatisation de France Télécom.

### Relance de la relation transatlantique

Le « partenariat renforcé » France-Canada s'inscrit parfaitement dans la relance de la relation transatlantique, confirmée le 17 décembre dernier par la signature d'un Plan d'Action commun Canada-Union Européenne.

L'établissement d'un dialogue entre des représentants de haut niveau des communautés d'affaires européennes et canadiennes figure parmi les priorités de mise en œuvre de ce plan.

### Renforcer les échanges

Les deux gouvernements ont confié un objectif ambitieux à leurs gens d'affaires : doubler le volume de leurs échanges commerciaux d'ici

l'an 2000. Les technologies de l'information figurant parmi les domaines les plus prometteurs, des actions spécifiques y seront engagées pour en favoriser la croissance.

L'inauguration d'un Centre des Nouveaux Médias au sein du Centre culturel canadien, sur l'Esplanade des Invalides, à Paris, s'inscrit dans ce contexte. Cette vitrine de l'excellence technologique et de la créativité canadiennes, réalisée en partenariat avec un certain nombre d'entreprises de technologie de pointe canadiennes, offrira un cadre prestigieux à nombre de ces activités.

### Plan d'action

La France compte parmi les dix marchés prioritaires identifiés par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce International (MAECI).

À ce titre, au terme de consultations avec les membres d'Équipe Canada, sera publié au printemps 1997 un plan d'action établissant un cadre stratégique pour l'expansion de nos relations de commerce et d'investissement, de nos relations scientifiques et technologiques et pour la stimulation des partenariats stratégiques.

Les secteurs d'activité prioritaires qui seront mis de l'avant par ce plan sont : les télécommunications et les technologies de l'information, les industries aéronautique et spatiale, l'agro-alimentaire et les biens de consommation, l'environnement et le tourisme.

### Activités futures

Ce plan figurera parmi les activités découlant du « partenariat renforcé » France-Canada. Déjà d'autres activités prennent forme. Des visites de prospection des possibilités d'investissement par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris et le Conseil du Patronat français sont projetées respectivement en 1997 et 1998.

Une visite au Canada, en juin prochain, des secrétaires généraux des entreprises publiques françaises

*Voir page 6 — Visite en France*

## L'équipe volante prête à entrer rapidement en action sur les marchés prioritaires

Le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, a annoncé en février la création de l'équipe volante d'intervention pour les débouchés internationaux (équipe volante ou « GO-Team »), qui se compose de délégués commerciaux détachés pour des affectations de courte durée dans des marchés prioritaires. L'équipe fournira aux exportateurs canadiens l'aide nécessaire pour évaluer rapidement les possibilités d'affaires sur ces marchés et y donner suite.

« Les exportations et l'investissement étranger créent des emplois au Canada, faisant de la promotion du commerce international une composante essentielle du programme économique du gouvernement », déclare M. Eggleton. « Je me suis engagé à fournir aux entreprises canadiennes les moyens leur permettant de tirer pleinement profit des

nouvelles occasions qui naissent rapidement sur les marchés étrangers. L'équipe volante a été créée pour jouer ce rôle important. »

Cinq autres délégués commerciaux ont été affectés dans les pays suivants :

- Denise Jacques en Israël et Diane Bellon, au Chili, pour aider à assurer le suivi dans la foulée des accords commerciaux conclus récemment avec ces deux pays ainsi que pour prendre part à une mission commerciale dirigée par le ministre Eggleton en Israël et pour participer à la foire commerciale Canada Expo, qui a connu un grand succès et a eu lieu à Santiago, au Chili, en décembre 1996.

- Shannon O'Donoghue aux Philippines, Andrée Cooligan, en Thaïlande et Marcel Lanneville, à Séoul, pour tirer le meilleur avantage possible des nombreuses retombées

de la mission commerciale récente d'Équipe Canada dans ces trois pays.

Un sixième délégué commercial sera détaché bientôt au Brésil pour aider à la réalisation de plusieurs initiatives commerciales et projets d'investissement d'envergure dans ce pays.

« Le Service des délégués commerciaux (SDC), formé d'agents commerciaux et de conseillers travaillant dans les ambassades à l'étranger et au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, renseigne les Canadiens sur les débouchés à l'échelle mondiale depuis plus de 100 ans », souligne M. Eggleton. « Le rôle du SDC est plus important que jamais, compte tenu de la mondialisation des marchés et de la libéralisation croissante des échanges. À cette fin, l'équipe volante offrira de meilleurs services aux entreprises canadiennes. »

## Délégation en Afrique du Sud *(Suite de la page 1)*

ministres kenyans de premier plan, avec des représentants des industries canadiennes et kenyanes et avec l'association commerciale Kenya-Canada (Kenya-Canada Business Association).

La délégation visitera également le site de SR Telecom à Masai Mara et assistera au lancement kenyan du système Instafon de Nortel.

### Commerce entre le Canada et l'Afrique du Sud

L'Afrique du Sud représente également un potentiel important pour les entreprises et les investisseurs canadiens, à mesure que le pays ouvre son économie aux marchés internationaux. À l'ère post-apartheid, le commerce bilatéral entre les deux pays a connu une croissance de 150 pour cent et devrait continuer son ascension rapide.

Le calendrier sud-africain de la délégation inclura des rencontres de haut niveau avec des ministres sud-africains et des fonctionnaires. M<sup>me</sup> Stewart sera l'oratrice principale à l'occasion du séminaire Canada-Afrique du Sud sur le commerce et

les investissements qui se tiendra au Cap. Parrainé par l'agence de promotion des investissements et du commerce de la région ouest du Cap (Western Cape Investment and Trade Promotion Agency), le séminaire offrira une possibilité exceptionnelle aux entreprises canadiennes de rencontrer des partenaires commerciaux potentiels dans la région du Cap.

### M<sup>me</sup> Stewart participera à Tel.Com '97

Un fait saillant de la tournée sud-africaine de la délégation sera une visite de deux jours à Tel.Com '97, la huitième conférence/exposition bisannuelle sur les télécommunications, en Afrique du Sud, qui se tiendra à Johannesburg du 24 au 26 mars 1997.

M<sup>me</sup> Stewart y sera pour aider à faire la promotion des possibilités commerciales dans le secteur des télécommunications. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a réservé une superficie sur les lieux de

TEL.COM '97 pour y installer un stand national canadien. En outre, quatre entreprises canadiennes auront leurs propres stands.

Pour de plus amples renseignements sur la délégation commerciale qui se rendra au Kenya et en Afrique du Sud, communiquer avec Robert G. Farrell, Direction de l'Afrique orientale et australe, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa, tél. : (613) 944-8133; fax : (613) 944-7437; adresse électronique : robert.farrell@extott02.x400.gc.ca

## Visite en France

*(Suite de la page 5)*

de recherche en sciences et technologies est aussi en cours de discussion.

Pour plus de renseignements sur la visite ou sur les débouchés en France, communiquer avec M. Robert Richard, Directeur adjoint, Direction de l'Europe de l'Ouest, MAECI, tél. : (613) 995-5172, fax : (613) 995-5772.

## Prix d'excellence à l'exportation canadienne

# Les entreprises gagnantes en tirent de grands avantages

Est-ce que le fait de remporter le Prix d'excellence à l'exportation canadienne se traduit par des avantages concrets pour une société? **La réponse est affirmative.** Dans un sondage récent mené pour le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 92 % des lauréats interrogés ont déclaré que le fait de remporter ce prix prestigieux les avait aidés à promouvoir leurs produits et leurs services auprès de clients éventuels, au Canada aussi bien qu'à l'étranger.

Pour M. K. Lynn Riese, président de Riese's Canadian Lake Wild Rice de La Ronge, en Saskatchewan, le fait d'avoir remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne en 1992 a permis à sa société d'enregistrer une augmentation record des ventes à l'étranger.

« Depuis 1992, nos ventes ont connu une augmentation annuelle de 60 %. Une partie de ce succès est certainement due au fait que nous avons remporté le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, » a déclaré M. Riese, dont la société est le plus important producteur indépendant de riz sauvage de la Saskatchewan.

M. Albert Bohemier, président de Survival Systems Limited de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, convient que le gagnant du Prix d'excellence à l'exportation canadienne peut voir sa crédibilité augmenter à l'étranger. « Remporter le prix a beaucoup compté pour nous parce qu'il a accru notre crédibilité auprès de nos clients, » a-t-il déclaré. La société Survival Systems, qui a remporté le prix en 1995, se spécialise dans la formation en techniques et normes de sécurité dans les secteurs extraterritorial, maritime, militaire et industriel.

Pour M. Richard L'Abbé, président de MED-ENG Systems Inc. d'Ottawa

(Ontario), le grand avantage de ce prix a été la visibilité accrue de sa société au Canada. MED-ENG Systems, qui a reçu le prix en 1989 et en 1995, conçoit et fabrique le dispositif et le matériel de destruction des bombes utilisés par les services de police et les militaires, dans plus de 96 pays. « Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne nous a aidés à nous faire connaître à l'échelle nationale, en nous faisant de la publicité auprès des médias, de nos partenaires commerciaux et des milieux financiers, » a affirmé M. L'Abbé.

Ces trois sociétés, comme les autres gagnants, ont profité de ce prix en utilisant le logo sur leurs cartes d'affaires, leur papier à en-tête et leur matériel promotionnel. Un lauréat de 1992, Nora Beverages Inc. de Mirabel (Québec), le fabricant de la marque réputée d'eau embouteillée « Naya », a fait figurer le logo du prix sur les capsules de ses bouteilles.

Le Prix d'excellence à l'exportation canadienne récompense les sociétés canadiennes qui ont obtenu d'excellents résultats dans leurs activités d'exportation dans le monde entier. La Banque CIBC, SEE (la Société pour l'expansion des exportations) et Stentor, l'alliance des sociétés de télécommunications du Canada qui offrent un service complet, sont les parrains officiels des Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 1997, qui sont remis par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

L'honorable Art Eggleton, ministre du Commerce international, remettra les prix de cette année, lors d'une cérémonie spéciale qui aura lieu le 6 octobre à Québec. « Maintenant, plus que jamais, les exportations sont vitales pour la croissance économique du Canada et la création d'emplois pour les Canadiens, a déclaré M. Eggleton. Le Prix d'excellence à

l'exportation canadienne constitue l'une des plus hautes distinctions que peuvent recevoir les exportateurs. Il rend hommage à l'énorme contribution apportée par les sociétés canadiennes, sur le plan national aussi bien qu'à l'étranger. Ce prix transmet aussi un message aux nouveaux exportateurs, au sujet des possibilités de prospérité et de création d'emplois. J'encourage vivement les exportateurs de toutes les régions du pays à demander cette année ce prix important. »

Pour de plus amples renseignements sur le Prix d'excellence à l'exportation canadienne, communiquer avec : Beverly Hexter, Programme du Prix d'excellence à l'exportation canadienne, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Tél. : (613) 996-2274, Fax : (613) 996-8688.

## Mission en Chine

(Suite de la page 1)

communautés canadiennes d'origine chinoise et d'origine hongkongaise.

Comme l'a fait la mission récente d'Équipe Canada en Chine en 1994, cette visite fera ressortir l'appui qu'offre le gouvernement du Canada aux efforts déployés par les gens d'affaires canadiens en Chine. Le voyage fait suite à la visite bien en vue du premier ministre, M. Chrétien, en novembre 1994 et il a lieu durant l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Pour de plus amples renseignements au sujet de la mission en Chine, communiquer avec la Direction de la Chine, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, avec Bob Grison (tél. : (613) 992-0952) ou avec David Hamilton (tél. : (613) 944-1273).

## LES TRUCS DU MÉTIER

# Une entreprise de gestion de l'infrastructure emprunte la voie de l'exportation

*Pour un petit groupe de diplômés d'un programme d'études supérieures qui créaient leur propre entreprise il y a près de vingt ans, la route a été jalonnée de succès, cette entreprise étant devenue une des sociétés les plus prospères de gestion des infrastructures et d'ingénierie dans le domaine des revêtements de haute technologie.*

C'est en 1978 que M. Matt Karan, frais émoulu de l'Université de Waterloo, a créé Pavement Management Systems Ltd. (PMS), entreprise dont il est le président. (Les co-fondateurs de PMS étaient un de ses confrères étudiants, M. Frank Meyer, maintenant vice-président de l'entreprise, M. Ralph Haas, président honoraire et professeur de génie civil, ainsi que deux autres personnes qui ne font plus partie de PMS.)

De ces débuts modestes à Paris, Ontario, PMS, qui est maintenant établie dans la ville voisine de Cambridge et compte plus de 100 employés, est non seulement devenue une entreprise de renommée mondiale, mais s'est aussi jointe à ITX Technologies et fait maintenant partie de Stanley Technology Group Inc., qui a un effectif de 1 100 employés.

### La route de l'exportation

L'entreprise, qui est maintenant connue sous le nom de ITX Stanley Ltd. (ITXSL), n'avait pas d'expérience en matière d'exportation avant de se joindre à Stanley Technology Group huit ans plus tard, ses tentatives dans ce domaine ayant été limitées au marché américain où elle a ouvert un bureau en 1981. « Nous nous sommes d'abord tournés vers les États-Unis », dit M. Karan, « en raison du potentiel de ce marché et avons rapidement étendu nos activités à Phoenix, à Chicago et à Buffalo ».

L'entreprise est maintenant active dans des pays comme la Syrie, le Koweït, Abou Dhabi, la Turquie, la Chine, le Vietnam et les îles Vierges britanniques, et explore d'autres marchés en Extrême-Orient, au Moyen-Orient et en Europe de l'Est.

« En Chine tout comme ailleurs », d'expliquer M. Karan, « notre service unique et notre excellente

réputation fondée sur nos liens étroits avec l'Université de Waterloo, sur les titres que nous détenons de cet établissement, sur notre participation active aux conférences internationales et sur nos bonnes relations avec les institutions internationales de crédit nous confèrent un grand avantage ». En Chine, par exemple, ITXSL aide le ministère fédéral des Communications à élaborer un programme d'établissement des priorités en matière d'aménagement des routes en offrant aux Chinois la formation requise tant en Chine qu'au Canada. La Banque mondiale finance ce projet ainsi que d'autres initiatives dans les provinces de Jiangsu et de Fujian et à Shanghai.

### Le chemin du succès

« Nous suivons de près les avis d'appels d'offres émis par la Banque mondiale et d'autres grandes institutions financières internationales », nous confie M. Karan. « C'est une excellente façon de se tenir au courant des projets à venir ».

Il recommande aussi de demeurer en contact avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), la Société ontarienne du commerce international, qui aide les entreprises ontariennes à l'étranger, et le ministère des Transports de l'Ontario (MTO).

« Mais avant d'entreprendre des activités dans un nouveau pays », précise M. Karan, « nous faisons appel aux délégués commerciaux canadiens dans la région afin d'obtenir le plus d'information possible de même qu'une liste des personnes-ressources utiles ».

« À l'heure actuelle », ajoute-t-il, « nous recevons des télécopies des ambassades canadiennes et du MTO concernant des projets à venir ». ITXSL applique une autre

stratégie très efficace, mais onéreuse, qui consiste à organiser des séminaires dans un pays cible.

« Nous cherchons surtout à adapter notre façon d'aborder un projet en fonction des besoins et des exigences uniques de nos clients », révèle M. Karan, « et nous avons participé à de nombreux cours et ateliers de formation sur le transfert de technologies. » « Ces séminaires ne sont pas des techniques publicitaires agressives. S'ils sont bien menés, ils donneront lieu inévitablement à des ventes », ajoute avec confiance M. Karan.

### Suggestions

« Pour réussir et pour être concurrentiel », dit M. Karan, « il faut offrir quelque chose d'unique qui vous donne un atout ».

Il recommande aussi d'étudier les marchés très attentivement et de se concentrer uniquement sur ceux qui semblent prometteurs.

« Soyez patient », conseille-t-il, « suivez le courant, rendez-vous sur les lieux du projet, renseignez-vous sur les coutumes locales et n'essayez pas de précipiter les choses si les gens sont habitués à un rythme plus lent ».

En outre, M. Karan suggère de trouver un associé local digne de confiance qui pourrait aussi aplanir les difficultés d'ordre linguistique.

« Pour accomplir le travail », souligne-t-il, « il faut avant tout avoir l'équipe appropriée et une combinaison bien équilibrée de connaissances et d'entregent, car toute erreur peut s'avérer très coûteuse à corriger ».

M. Karan parle par expérience, s'étant récemment vu confier un projet financé localement de gestion intégrée d'infrastructures au Koweït, le premier projet de ce genre au monde.

Pour tout renseignement, communiquer avec M. Matt Karan, tél. : (519) 622-3005, fax : (519) 622-2580.

# OCCASIONS D'AFFAIRES

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

**ASIE DU SUD** — Une entreprise de l'Ontario cherche, pour le compte de ses acheteurs de l'Asie du Sud, des **barres d'aluminium, des granules d'aluminium, des feralliages et autres alliages d'aluminium d'affinage**. Communiquer avec J.K. Jain, PeJay Trading Ltd., 1270, Place Playter, Oakville, Ontario L6M 2V4, tél. : (905) 469-8869, fax : (905) 469-9259, courrier électronique : jkjin@netcom.ca

**CHINE (RÉPUBLIQUE POPULAIRE)** — Une société canadienne de formation commerciale et de services conseils aux entreprises est à la recherche de sociétés intéressées à rencontrer des groupes professionnels chinois en vue d'explorer les débouchés commerciaux qui peuvent s'offrir dans les secteurs suivants : **technologie et produits environnementaux, technologie et produits des métaux, technologie et installations liées à la production d'électricité, produits chimiques spéciaux, technologie et produits médicaux, produits agricoles et tourisme**. Communiquer avec Elite International Professional Exchange Ltd., bureau 900, 1788 West Broadway, Vancouver (C.-B.) V6J 1Y1, tél. : (604) 737-8997; fax : (604) 738-5882; adresse électronique : elite\_international@bc.sympatico.ca

**INDE** — Une société indienne d'experts-conseils spécialisée dans les domaines de l'agriculture et de l'agro-alimentaire est à la recherche d'un partenaire canadien qui l'aidera à mettre sur pied un **complexe horticole intégré** comprenant des installations de calibre mondial. Parmi ces installations, on devra retrouver une exploitation agricole modèle, des chambres de pré-refrigération, une station pour fruits et légumes, un système de transport réfrigéré et un entrepôt à température contrôlée. Les sociétés intéressées sont priées de communiquer

avec Agrotech Projects, 12-A Murali Street, Mahalingapuram, Madras 600 034, Inde, tél. : (91) 44-825-8716/823-4008; fax : (91) 44-825-8716.

**JAMAÏQUE** — Une société canadienne désire annoncer au nom de ses clients les occasions d'affaires suivantes :

- Une société établie en Jamaïque cherche des partenaires désireux de former une coentreprise en vue de la **construction et de l'exploitation d'une maison de soins infirmiers**. Cet établissement sera situé près de l'aéroport de Montego Bay. (Code JA01897)

- Une exploitation agricole de renommée mondiale cherche des partenaires en vue de la formation d'une coentreprise dans les secteurs de **l'élevage de poulet, de porcs et de chèvres, de la production d'oeufs et d'aliments pour animaux, de la machinerie et du matériel**. (Code JA01797)

- Plusieurs entreprises de construction cherchent des partenaires intéressés à former une coentreprise dans le domaine de la **technologie solaire**. (Code JA01697)

- Une grande ville cherche des partenaires afin de former une coentreprise de **collecte, de traitement et de recyclage des déchets**. Ils devront également fournir le transport, la technologie et le financement. (Code JA01597)

- Plusieurs petites entreprises de pêche cherchent des partenaires intéressés à former une coentreprise en vue de moderniser leurs **installations et leurs techniques de pêche**. (Code JA10497)

Communiquer, en précisant le code, avec Cleveland Blythe, The EMT Group, Fairview Mall, P.O. Box 55097, 1800 Sheppard Avenue East, North York (Ontario) M2J 5B9, tél. : (416) 410-5109; adresse électronique : emtegrp@idirect.com.

## La BERD *(Suite de la page 3)*

de prêts au sein de la BERD.

En outre, la région desservie par la BERD offre d'excellents débouchés aux entreprises canadiennes axées sur l'exploitation des ressources naturelles, notamment dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'exploitation minière, de l'agro-alimentaire et des pâtes et papiers. Parmi les pays offrant un avantage concurrentiel aux entreprises canadiennes qui investissent conjointement avec la BERD, citons la Russie, l'Ukraine, la Pologne, la Roumanie et le Kazakhstan.

Les autres secteurs d'activité bien placés pour tirer avantage des programmes de la BERD sont les télécommunications, l'aéronautique et la construction d'aéroports, le transport routier et ferroviaire, le traitement des

eaux usées et la production et le transport de l'électricité.

### Pour de plus amples renseignements...

Le bureau canadien de la BERD fournit aux entreprises canadiennes des informations sur le fonctionnement de la banque et sur les moyens d'exploiter les débouchés offerts par cet organisme dans les secteurs public et privé. Prière de communiquer avec John Kur, directeur adjoint, Bureau du directeur pour le Canada et le Maroc, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, One Exchange Square, Londres EC2A 2EH Royaume-Uni, tél. : (44-171) 338-6509; fax : (44-171) 338-6062; adresse électronique : kur@ebrd8.ebrd.com

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### Exposition annuelle de l'industrie de l'épicerie

VANCOUVER — La huitième exposition annuelle de l'industrie de l'épicerie, **Annual Grocery Showcase West '97**, comprendra pour la première fois un pavillon des exportations. Ce pavillon mettra en vedette les entreprises canadiennes

qui exportent déjà ou qui sont prêtes à le faire. Des délégations d'acheteurs des États-Unis, du Japon et de Taïwan se serviront de ce pavillon comme port d'attache durant l'exposition.

Le pavillon des exportations se

veut le résultat d'une collaboration entre Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC), le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et la Fédération canadienne des épiciers indépendants (FCEI). Des représentants des deux ministères fédéraux des cinq provinces les plus à l'Ouest du Canada seront sur place pour faire bénéficier les participants de leurs ressources et de leurs connaissances (sur l'étiquetage et les marchés, p. ex.).

Pour plus de renseignements, communiquer avec Richard Philippe, AAC, tél. : (604) 666-7797, fax : 666-7235, ou par courrier électronique, à l'adresse PhilippeR@em.agr.ca.

### Vietnam Expo '97

HANOI, VIETNAM — La foire commerciale internationale du Vietnam, **Vietnam Expo '97**, se tiendra du 3 au 7 avril 1997. Les éléments exposés comprendront, entre autres, les articles suivants : biens de consommation; équipement et matériel industriels; équipement médical et de protection environnementale; équipement agricole et de transformation des aliments; emballages; vêtements; véhicules; articles de cadeau, d'art et d'artisanat. La Chambre du commerce du Vietnam coordonne la manifestation.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Van T. Tran, directeur commercial et investissements, Conseil commercial Vietnam-Canada, 70, rue Gloucester, Ottawa (Ontario) K2P 0A2, tél. : (613) 231-6369; fax : (613) 235-1515.

### MULTIMEDIA™ 97 : lieu de remise d'un prix international

Toronto — L'exposition et conférence **MULTIMEDIA™ 97** aura lieu du 6 au 9 mai 1997 au Palais des congrès du Toronto métropolitain.

**MULTIMEDIA™ 97** est l'exposition-conférence la mieux établie de sa catégorie au Canada. Elle s'adresse à tout l'éventail des nouvelles entreprises spécialisées dans les supports d'information et les technologies de communications. L'événement attire chaque année plus de 23 000 participants, et pour sa sixième édition annuelle, il comprendra plus de 80 ateliers et accueillera plus de 400 exposants. Cette foire a pour point de mire les nouvelles technologies de communications, à savoir la réalité virtuelle, les communications visuelles, le design électronique, la production de films ou de vidéos, la photographie, ainsi que les communications multimédias et les communications sur

Internet, et elle s'intéresse aussi à la manière dont ces segments évoluent sous l'influence de la technologie numérique.

La présentation du Prix international pour les supports d'information numériques 1997 se fera durant **MULTIMEDIA™ 97**; elle aura lieu le 7 mai 1997 au Design Exchange (centre-ville de Toronto). Ce concours international, qui en est à sa quatrième année d'existence, a pour but de reconnaître l'excellence dans la production de supports d'information numériques interactifs, en faisant ressortir particulièrement l'aspect technologique et l'aspect de créativité des nouveaux supports.

Pour obtenir de l'information sur **MULTIMEDIA™ 97**, communiquer avec Laura Ranieri ou Jennifer Abramovitz, du Groupe Cohen, tél. : (416) 756-7996.

### International Wireless Communications Expo

LAS VEGAS, É.U. — L'**International Wireless Communications Expo** se tiendra du 22 au 24 avril 1997 au Sands Convention Centre. Cette exposition de plus en plus courue attire plus de 10 000 visiteurs de plus de 70 pays différents. Les acheteurs qui ont assisté à la foire de l'an dernier se sont particulièrement intéressés aux radios-téléphones, aux antennes, aux services mobiles de transmission des données, aux radiomessageries et à l'intégration des systèmes.

Le consulat général du Canada à Los Angeles organisera des stands d'exposition. Pour plus de détails, communiquer avec Jeffrey Gray, par téléphone, au (213) 346-2752, ou par courrier électronique, à l'adresse jeffrey.gray@lngls02.x400.gc.ca

## AU CALENDRIER

**VICTORIA** — 18 et 19 mars 1997 — La **Leading Edge Training Technologies Conference 1997 (LETT 1997)** portera cette année sur les possibilités et les défis que présentent les technologies de formation de l'avenir. Organisée à l'intention des cadres intermédiaires et supérieurs des secteurs public et privé, des experts-conseils et des formateurs, des enseignants et des spécialistes en recherche et développement de logiciels, la conférence présentera plus de 20 ateliers et mémoires de recherche ainsi qu'un déjeuner-contacts. **LETT 1997** est présentée au palais des congrès de Victoria par la faculté de l'éducation permanente de l'Université de Victoria (programmes de technologie, de génie et d'informatique). Pour plus de renseignements, communiquer avec Drew Williams, coordonnateur de la conférence, tél. : (250) 721-8779; fax : (250) 721-8774; adresse électronique : [lett@uvcs.uvic.ca](mailto:lett@uvcs.uvic.ca) ou site Web de la conférence : <http://www.uvcs.uvic.ca/tecweb/letthome.htm>.

**TORONTO** — le 11 mars 1997 — La conférence « **Vienna - A Competitive Business Location in Europe** » sera organisée au Four Seasons Hotel sous les auspices de la municipalité de Vienne. Cette conférence fera ressortir les avantages d'investir et de transiger à Vienne, ville dynamique sise au coeur de la nouvelle Europe.

La liste des conférenciers du secteur canadien des entreprises comprend Frank Stronach, PDG de Magna International, Clive Allen, vice-président et chef du contentieux de Nortel, et Michael Lord, vice-président des communications et des relations publiques de Bombardier Inc. Vienna.

Au programme des sujets traités figureront l'investissement direct, les alliances stratégiques et les occasions commerciales dans une gamme de secteurs.

Pour plus de détails sur la conférence, communiquer avec le consulat d'Autriche à Toronto, tél. : (416) 488-

4082, poste 51, fax : (416) 488-4231. Pour se renseigner sur les occasions d'affaires en Autriche, communiquer avec la section commerciale de l'ambassade du Canada à Vienne, tél. : (432-1) 531-38-3351, fax : (43-1) 531-38-3906.

**ST. JOHN'S (TERRE-NEUVE)** — 21 et 22 avril 1997, **MONCTON (NOUVEAU-BRUNSWICK)** — 24 et 25 avril 1997, et **HALIFAX (NOUVELLE-ÉCOSSE)** — 28 et 29 avril 1997 — Des séminaires de deux jours seront offerts sur les **façons de décrocher les contrats financés par les institutions financières internationales (IFI)** comme la Banque mondiale, la Banque africaine de développement (BAD), la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) et la Banque inter-américaine de développement.

Présentés par les *Development Bank Associates* de Washington, D.C., les séminaires traitent de la façon de cerner les occasions d'affaires financées par les IFI, de prendre part au processus de soumission, de résoudre des problèmes relativement aux soumissions et de contracter des marchés. Ils sont subventionnés par les adhérents à l'Entente de coopération Canada/provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur de concert avec l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada.

Pour obtenir plus de détails à ce sujet, communiquer avec : Keith Warren, (709) 772-5511 (**Terre-Neuve**); Ben Hong, (506) 851-6669 (**Nouveau-Brunswick**); David Cook, (902) 566-7576 (**Île-du-Prince-Édouard**); Maryann Everett, (902) 426-6658 (**Nouvelle-Écosse**).

**HAMILTON** — 23-24 avril 1997 — L'Association des fabricants de pièces d'automobile (AFPA) présentera son **expo-conférence annuelle** au Centre des congrès de Hamilton. Les conférenciers d'honneur

Voir page 12 — Au calendrier

## Vietnam Mining '97

**HANOI, VIETNAM** — du 8 au 11 avril 1997 — Organisée par le Conseil commercial Vietnam-Canada et le Centre de soutien du commerce et des investissements, la **Vietnam Mining '97** est une conférence et une exposition visant les entreprises minières, les investisseurs et les analystes miniers étrangers et les vendeurs et les fournisseurs d'équipement.

La manifestation offre aux entreprises minières des possibilités de trouver des partenaires pour des coentreprises; de rencontrer des dirigeants de l'industrie minière locale et étrangère; de se renseigner au sujet des préoccupations des investisseurs, du travail dans des régions éloignées, de la gestion des risques et des activités courantes et potentielles en matière d'exploration minérale.

Entre autres choses, les investisseurs et les analystes miniers seront en mesure de déterminer les projets miniers locaux qui se prêtent à des investissements, de nouer des liens avec des dirigeants d'entreprises minières et de se renseigner sur la fiscalité et les autres stimulants offerts aux investisseurs étrangers dans le secteur minier.

Les possibilités offertes aux vendeurs et aux fournisseurs d'équipement comprennent notamment la détermination des besoins locaux en équipement minier de pointe et l'établissement de relations avec des importateurs potentiels.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Van T. Tran, directeur commercial et investissements, Conseil commercial Vietnam-Canada, 70, rue Gloucester, Ottawa (Ontario) K2P 0A2, tél. : (613) 231-6369; fax : (613) 235-1515.



# PUBLICATIONS

## Nouvelles publications pour les exportateurs canadiens

Le Service de l'édition du ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux (autrefois le Groupe Communication Canada) a mis en vente récemment les publications suivantes pour aider les exportateurs à affronter la concurrence avec succès:

**Le Vocabulaire du finance-ment et de l'assurance à l'exportation**, publié par la Société pour l'expansion des exportations, donne en trois langues (anglais, français, espagnol) des définitions de termes complexes qui ont trait au commerce international, à la finance, à l'économie et à l'assurance. (N° de catalogue S52-2-230-1996)

**Le Manuel des formalités douanières relatives à l'ALENA**, publié par Revenu Canada, expose avec clarté et précision les règles que doivent respecter les exportateurs dans leurs opérations de tous les jours, depuis le certificat d'origine

jusqu'aux réclamations ou corrections après l'importation. (N° de catalogue RV31-44-1995E/F)

**TARIF DES DOUANES 1997**, publié par Revenu Canada, donne les taux de droit à l'importation et à l'exportation en vigueur au Canada. (N° de catalogue RV55-2-1997E/F)

**Assurance de la qualité des services: un guide de travail sur l'ISO 9000 pour les petites entreprises de services professionnels**, publié par Industrie Canada, est un guide complet destiné aux petites entreprises qui décrit en détail la marche à suivre pour obtenir la certification ISO 9000. (N° de catalogue C2-271-1995E/F)

**Représentants diplomatiques, consulaires et autres au Canada** (n° de catalogue E12-3-1995), publié par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce interna-

tional, est une précieuse source de renseignements pour quiconque veut communiquer avec des ambassades ou avec des représentants étrangers en poste au Canada. Représentants du Canada à l'étranger (n° de catalogue E12-5-1995), qui est aussi publié par le MAECI, contient le nom, l'adresse, ainsi que les numéros de téléphone et de fax des représentants diplomatiques du Canada à l'étranger. Les deux guides permettent aux exportateurs de joindre les personnes qui pourront le mieux répondre à leurs besoins en informations.

Pour commander des exemplaires de ces publications ou pour obtenir plus d'informations sur celles-ci, communiquer avec le Service de l'édition au (819) 956-4800.

## Au calendrier

(Suite de la page 11)

neur seront le vice-président de Chrysler, Tom Stallkamp, le président du Conseil et chef de la direction de Dana Corporation, Woody Morcott, ainsi que le premier ministre de l'Ontario, Michael Harris. Des dirigeants d'entreprises comme ceux de Toyota, de Linamar et de Harley-Davidson prendront également la parole au cours de cette expo-conférence d'une durée de deux jours qui s'interrogera sur ce que l'avenir réserve à l'industrie automobile. Pour s'inscrire ou obtenir plus de renseignements, communiquer avec l'AFPA à Toronto; tél. : (416) 620-4220, fax : (416) 620-9730.

## Doing Business with India

L'édition 1997 de *Doing Business with India*, divisée en trois parties, fait d'abord le point sur les réformes économiques et les politiques de l'Inde ayant trait à l'investissement étranger, le transfert de technologies, la composition de l'industrie, les ententes de collaboration, l'émission de permis et les activités d'exportation et d'importation; la deuxième partie contient un répertoire de sources d'information et un guide de référence et, la troisième, des indicateurs économiques et des renseignements statistiques sur l'Inde. Le

guide de 284 pages à couverture souple répond aux besoins d'information des dirigeants d'entreprises étrangères et d'Indiens non résidents désireux de prendre de l'essor en Inde ou encore de pénétrer ce marché en expansion rapide.

*Doing Business with India* se vend à 59,95 dollars américains, frais de port et de manutention en sus. On peut se le procurer en écrivant à Business Times, B.P. 33364, Farragut Station, Washington, D.C., 20033, États-Unis, ou en télécopiant au (301) 572-7233.



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

Retourner en cas de non-livraison à  
**CANADEXPORT (BCFE)**  
125, prom. Sussex



POSTE MAIL

Secours canadiens des postes / Canada Post Corporation

Port payé / Postage Paid

NBRE 0489574 BLK

CA1  
EA  
C16f  
v. 15  
March  
17, 1997  
Copy 1

# CANADEXPORT

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires Étrangères



Vol.15 N° 5

MAR 12 1997

17 mars 1997

## Un pays ancien devient un nouveau marché à explorer

*La Chine, qui possède la huitième économie mondiale, est en voie de devenir un géant économique à l'échelle internationale même avant que Hong Kong ne lui soit rétrocédée cette année. Les réformes économiques qui se poursuivent font naître des occasions d'investissement et d'exportation prometteuses pour les entreprises canadiennes, mais le défi à relever est de taille.*

La croissance économique de la Chine a quadruplé depuis 1978, année où la politique du gouvernement chinois s'est articulée autour de la modernisation de l'économie. Lors d'une interview avec *Canad-Export*, peu de temps après le décès du dirigeant chinois Deng Xiao Ping le mois dernier, l'ambassadeur du Canada en Chine, M. Howard Balloch, s'est dit confiant que le régime en place maintiendrait le cap des réformes économiques du pays.

« Je crois qu'il y a un plus grand partage du pouvoir en Chine de nos jours que ce ne fût le cas dans le passé et que le gouvernement qui

succédera à Deng Xiao Ping est déjà en place en grande partie... Depuis la mise en œuvre de la réforme, il y a 18 ans, la Chine connaît la plus longue période de stabilité soutenue et de progrès de son histoire. En Chine, peu de gens parlent de changer l'orientation générale des politiques. »

Cette orientation générale vise à favoriser la croissance économique et à accroître la productivité, la diversité et l'efficacité au moyen de l'application de mécanismes du marché, ce qui devrait permettre au Canada de tirer profit d'une relation commerciale déjà bien établie.

À l'heure actuelle, le Canada a des investissements directs de 340 millions de \$ en Chine et de 1,98 milliard de \$ à Hong Kong. Hong Kong, en particulier, continue d'être une source vitale d'investissements, un marché fertile pour la technologie, les biens et les services canadiens, et une base idéale pour accéder aux marchés en expansion de la Chine et des pays côtiers du Pacifique. Même après sa rétrocession à la Chine, Hong Kong conservera dans une grande mesure son autonomie économique, commerciale, culturelle et politique pour au moins 50 ans.

Ensemble, la Chine et Hong Kong représentent le troisième partenaire commercial en importance du Canada, après les États-Unis et le Japon. En 1996, la valeur des

Voir page 5 – Un nouveau

## Le Canada : lieu de choix des investisseurs

*Le Canada est en train de devenir le lieu de prédilection des entreprises étrangères qui veulent pénétrer les marchés nord-américains, comme en témoignent les investissements directs étrangers faits au pays, qui ont presque doublé entre 1985 et 1995 pour dépasser 168 milliards de \$.*

L'accroissement de l'investissement étranger au Canada est attribuable à la saine croissance économique du pays (le Canada devrait se classer au premier rang à ce chapitre parmi les pays du G7 en 1997), à son accès préférentiel à un vaste et riche marché de 378 millions de personnes

aux termes de l'Accord de libre-échange nord-américain, à un faible taux d'inflation, à un réseau de transport et de communication de calibre international, à une main-d'œuvre hautement qualifiée et à une énergie bon marché.

Voir page 4 – Canada

### CANADEXPORT EN DIRECT

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

#### DANS CE NUMÉRO

AU FIL DES INITIATIVES .....	2
LA SFI .....	3
SUPPLÉMENT SUR LA CHINE ...I-XII	
FORUM ACAP	
LES TRUCS DU MÉTIER .....	5
FOIRES COMMERCIALES .....	6
OCCASIONS D'AFFAIRES .....	7
AU CALENDRIER .....	8



# ÉQUIPE CANADA : AU FIL DES INITIATIVES

## Vous songez à exporter? Adressez-vous au Réseau commercial régional d'Équipe Canada de votre province

*Vous avez sans aucun doute entendu parler des missions d'Équipe Canada à l'étranger, mais saviez-vous qu'une équipe dynamique travaille pour vous ici même, au Canada? Des partenaires fédéraux, provinciaux et locaux d'Équipe Canada ont uni leurs efforts pour lancer des Réseaux commerciaux régionaux (RCR) dans chaque province afin de vous aider à profiter le plus possible des services à l'exportation qui sont offerts.*

Ces Réseaux permettent aux secteurs public et privé de travailler ensemble à l'échelle régionale afin de faire naître de nouvelles occasions d'affaires internationales pour les entreprises canadiennes. Ils contribuent dans une grande mesure à réduire les chevauchements et les doubles emplois entre les gouvernements et à concentrer les ressources dans les secteurs où elles peuvent faire une réelle différence.

Les partenaires des RCR comprennent Industrie Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Agriculture et Agro-alimentaire Canada, des organismes d'expansion régionale, la Société pour l'expansion des exportations, la Corporation commerciale canadienne, la Société canadienne d'hypothèques et de logement, la Banque de développement du Canada, les administrations provinciales et, parfois, des associations industrielles.

Chaque Réseau s'intéresse essentiellement aux quatre domaines

suivants :

- les services de préparation à l'exportation;
- l'information commerciale et les renseignements sur les marchés;
- les conseils d'aide à l'exportation;
- le financement international.

### Services que vous offrent les RCR

Les RCR vous permettent d'avoir rapidement accès aux compétences particulières de tous les partenaires de votre Réseau commercial régional. Voici une liste des services offerts :

- évaluation de l'état de préparation à l'exportation;
- conseils d'aide à l'exportation;
- préparation à l'exportation et formation connexe;
- renseignements sur les foires commerciales et les missions;
- mise en rapport avec des acheteurs étrangers en visite dans

votre province;

- adresses utiles sur les marchés internationaux;
- pistes à l'échelle mondiale sur les occasions d'affaires internationales;
- transferts technologiques;
- liaison avec les ambassades du Canada;
- financement et assurance des exportations;
- information commerciale et renseignements sur les marchés.

### Pour plus de renseignements...

Comme point de départ, prenez le temps de consulter notre site Web qui vous fournira de l'information générale relative à l'exportation (<http://reliant.ic.gc/index.html>) ou communiquez avec le Centre de services aux entreprises du Canada de votre province :

#### Terre-Neuve :

Tél. : 1-800-668-1010,  
St. John's : (709) 772-6022;  
Fax : (709) 772-6090

#### Île-du-Prince-Édouard :

Tél. : 1-800-668-1010,  
Charlottetown : (902) 368-0771;  
Fax : (902) 566-7377

#### Nouvelle-Écosse :

Tél. : 1-800-668-1010,  
Halifax : (902) 426-8604;  
Fax : (902) 426-6530

#### Nouveau-Brunswick :

Tél. : 1-800-668-1010,  
Fredericton : (506) 444-6172;  
Fax : (506) 444-6172

Voir page 7 – Réseaux

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

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

Tél. : (613) 996-2225  
Fax : (613) 996-9276  
Courrier électronique :  
canad.export@extott23.x400.gc.ca  
Tirage : 40 000 exemplaires.



extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins autres que celles mentionnées ci-dessus, sans la permission écrite de CANADEXPORT.

La présente publication est disponible en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette de délai.

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

## LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES : NOUVELLES, AVIS & DÉBOUCHÉS

### La SFI crée un programme pour atteindre de nouveaux marchés

*La Société financière internationale (SFI) a mis sur pied un programme qui lui permettra d'étendre son activité à des pays plus petits et plus pauvres et à des pays qui ont de la difficulté à effectuer la transition vers une économie de marché.*

L'initiative Extending IFC's Reach (extension de l'activité de la SFI) favorisera le développement du secteur privé dans les pays où l'activité de la SFI a été très limitée par des conditions défavorables et par des obstacles à l'activité du secteur privé.

Seize pays ou ensemble de pays ont été ciblés pour le programme : l'Albanie, l'Azerbaïdjan, la Bosnie-Herzégovine, le Cambodge, la République centrafricaine, le Tchad, le Congo, les Caraïbes orientales, le Salvador, la Guinée équatoriale, l'Érythrée, l'Éthiopie, le Gabon, le Guyana, le Kazakhstan, le Laos, la Macédoine (ex-République yougoslave), la Mongolie, le Mozambique, le Sénégal, la République slovaque, l'Ouzbékistan, l'Afrique occidentale et, dans le territoire de l'Autorité palestinienne, la Cisjordanie et la bande de Gaza.

L'initiative sera mise à l'essai pendant trois ans et comportera deux éléments : premièrement, la SFI établira une présence dans chaque pays en y postant du personnel pour s'occuper des investissements. Ce personnel s'informerait des besoins du secteur privé du pays en établissant des liens avec les gens d'affaires locaux et en déterminant directement quelles entreprises et quels projets sont commercialement viables.

Deuxièmement, la SFI a créé un

Fond de 40 millions de \$ US pour la petite entreprise en vue du financement de petits investissements dans ces pays. Le Fond sera utilisé pour investir dans des projets d'une valeur de 250 000 à 5 millions de \$ US. Les investissements de la SFI elle-même devraient être de l'ordre de 100 000 à 2,5 millions de \$ US et représenter environ 40 % du coût de chaque projet.

Le Fond servira principalement au financement par emprunt, mais il pourra aussi servir à faire des

investissements de participation ou de quasi-participation et à donner des garanties pour la monnaie locale.

Pour plus de renseignements sur l'initiative Extending IFC's Reach, communiquer avec le service des relations publiques de la SFI, tél. : (202) 473-7711, fax : (202) 676-7711.

On peut obtenir d'autres renseignements sur les activités de la SFI sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>, sous Trade/IFI.

### Êtes-vous un investisseur canadien en Pologne?

L'ambassade du Canada à Varsovie effectue un sondage auprès des investisseurs pour mettre à jour l'information sur les investissements canadiens en Pologne. Les réponses au sondage jusqu'à maintenant indiquent que les secteurs où les Canadiens investissent le plus sont la fabrication, les services financiers, l'alimentation et le bâtiment.

Comme l'investissement canadien en Pologne est depuis longtemps sous-déclaré, votre participation à ce sondage est

importante. Les résultats de l'enquête serviront à promouvoir l'activité commerciale canadienne en Pologne.

Si vous n'avez pas été contacté par l'ambassade du Canada pour participer au sondage, vous pouvez communiquer avec Teresa Zieliska, section commerciale, ambassade du Canada à Varsovie; tél. : (48-22) 629-8051, poste 3257; fax : (48-22) 629-6457; courrier électronique : [commerce@wsaw01.x400.gc.ca](mailto:commerce@wsaw01.x400.gc.ca)

### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.



## Un lauréat canadien pour le King Faisal International Prize

Le Canadien James Francis Gusella est l'un des trois chercheurs qui, cette année, se partagent le King Faisal International Prize in Medicine. M. Gusella, qui est professeur de neuro-génétique à la Harvard Medical School, s'est distingué pour ses recherches d'avant-garde sur la maladie de Huntington. Cette maladie se caractérise par l'apparition

de troubles moteurs totalement invalidants et de modifications d'ordre fonctionnel et psychiatrique.

Les prestigieux King Faisal International Prizes sont décernés chaque année dans plusieurs catégories. Les lauréats sont sélectionnés selon leur mérite et reçoivent chacun un prix qui inclut une prime de 200 000 \$ US. À ce jour, le

nombre total de lauréats s'élève à 118 personnes, provenant de 32 pays.

**CANADÉXPORT**  
**EN DIRECT**  
<http://www.dfait-maeci.gc.ca/français/news/newsletr/canex>

## Le Canada : lieu de choix des investisseurs *(Suite de la page 1)*

Ce ne sont là que quelques-uns des attraits que présente le Canada. Les incitatifs fiscaux généreux que le pays offre dans le domaine de la R-D, le fait qu'il coûte moins cher d'y faire des affaires qu'aux États-Unis et la faible valeur du dollar canadien comptent parmi les principaux facteurs qui ont contribué à faire du Canada un endroit de choix pour les exportateurs. En effet, les exportations ont augmenté de 16 à 17 % par année pour une bonne partie de la décennie.

Ces avantages peuvent sembler évidents aux Canadiens, mais ils ne le sont pas toujours pour les investisseurs étrangers. Pour inciter les entreprises à investir ou à réinvestir au Canada, le Groupe du marketing international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international entreprend diverses activités de commercialisation et de communication. Par exemple, il a récemment diffusé *Données sur l'investissement au Canada*, un communiqué électronique produit avec Acrobat Reader, et a diffusé un nouveau numéro de son bulletin international, *Canada-Info-Investissement*, qui fournit des renseignements sur les réussites dans le domaine des investissements, sur les occasions d'investissement et sur les entreprises conjointes et les alliances

stratégiques avec des partenaires canadiens.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le Groupe du marketing international, ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international. Tél.: (613) 995-4128,; fax : (613) 995-9604; FaxLink : (613) 944-6500; site Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/invest/imd/imdindex.html>

Les multinationales ci-après comptent parmi les entreprises ayant accru leurs investissements au Canada au cours des dernières années :

- Merk Frosst — Investissement de 260 millions de \$ en R-D dans le domaine pharmaceutique au cours des cinq dernières années.
- Ericsson Communications Inc. — Investissement de plus de 375 millions de \$ depuis le début des années 90 pour agrandir les installations de R-D et établir un centre d'assistance technique.
- Ford du Canada Limitée — Investissement de 4,5 milliards de \$ dans les installations et le matériel des usines depuis 1992.
- Cosmair Canada — Investissement de 25 millions de \$ en 1996 pour accroître la capacité de production de produits cosmétiques.
- Wyeth-Ayerst Canada Inc. — Investissement de 60 millions de \$ en 1993 dans la construction d'une usine spécialisée dans la fabrication de l'ingrédient actif de l'hormone de substitution Premarin.

Petresa Canada Inc. — Coentreprise de 180 millions de \$ entre SCF et Petroquímica Espanola en vue de la production d'un composant essentiel utilisé dans la fabrication des surfactants.

• Stora Forest Industries — Investissement de 650 millions de \$ dans la construction d'une usine ultra-moderne de fabrication de papier spécial.

• Testori Americas Corporation — Construction d'une usine de 1 million de \$ en 1994 pour la fabrication de composants d'intérieur ultra-spécialisés pour des avions et des véhicules de transport en commun, suivie peu après de l'annonce d'un projet d'expansion de 11 millions de \$.

• Standard Knitting Ltd. — Investissement de 8 millions de \$ pour moderniser son système informatique et acheter des machines à tricoter de pointe.



## La métamorphose de l'économie chinoise

*Abritant plus du cinquième de la population planétaire et forte d'une économie dont la taille double tous les huit ans, la Chine est en train de s'imposer comme le moteur économique de la région de l'Asie-Pacifique, ce qui accroît d'autant son importance politique. L'évolution de la situation chinoise aura des répercussions sur la vitalité économique de tous les grands pays commerçants et sur presque chacun des enjeux confrontant la communauté internationale.*

Depuis 1978, année où la modernisation économique est devenue la marque de la politique du gouvernement chinois, la taille de l'économie de la Chine a quadruplé. À environ 750 milliards de dollars, le PIB de la Chine en fait déjà la huitième économie du monde, avant même que ne lui revienne, plus tard cette année, la pleine souveraineté sur Hong Kong. La croissance économique y maintient une progression annuelle d'en moyenne 9 %, soit le taux de croissance le plus rapide enregistré depuis 10 ans à l'échelle mondiale. On prévoit que pareille croissance s'y poursuivra au même rythme, de sorte que la Chine pourrait devenir, dans les premières années du XXI<sup>e</sup> siècle, la plus grande économie du monde.

### La restructuration interne s'accélère

Les réformes économiques lancées à la fin des années 70 ont été le catalyseur d'une redéfinition du rôle de l'État en Chine — processus qui s'accélère depuis 1990. Le principe central des réformes chinoises consistait à accroître la croissance, la productivité, la diversification et l'efficacité de l'économie nationale par le recours aux mécanismes du marché.

Hors du secteur étatique, qui continue à stagner, le commerce, l'industrie et les services connaissent un essor phénoménal. Le secteur financier se transforme lui aussi, au fur et à mesure que l'État délaisse sa politique d'intervention directe.

### L'investissement étranger poursuit sa montée

La Chine est devenue une destination privilégiée des investissements étrangers directs : de 1990 à la fin de 1995, les investissements étrangers utilisés sont passés de 4 milliards de \$ US à plus de 38 milliards. Hong Kong et Macao demeurent les principales sources d'investissements étrangers en Chine, avec une part combinée de près de 60 %, tandis que les États-Unis, le Japon et Taiwan en représentent chacun quelque 8 %. Plus de la moitié des investissements étrangers sont absorbés par le secteur industriel, l'immobilier et les services publics s'en partageant 30 %. L'investissement étranger s'est concentré jusqu'à présent dans les régions côtières, si bien que les autorités chinoises tentent maintenant d'inciter les investisseurs à se tourner vers l'intérieur du pays.

Les investissements canadiens directs en Chine ont atteint 340 millions de \$ en 1995. Précisons toutefois que chaque investissement fait l'objet de négociations longues et approfondies et qu'il doit habituellement donner lieu à d'importants transferts de technologies. Les entreprises canadiennes doivent étudier attentivement tous les aspects d'un investissement éventuel, comprendre clairement la réglementation et la politique chinoises en matière d'investissement et n'engager leurs ressources qu'avec la plus grande prudence.

### Relations commerciales Canada-Chine

La progression du commerce extérieur de la Chine surpasse de plus du double la moyenne mondiale. De 1978 à la fin de 1995, les importations chinoises sont passées de moins de 12 milliards de \$ US à plus de 132 milliards, alors que les exportations bondissaient de moins de 10 milliards à plus de 149 milliards.

Depuis un quart de siècle, les échanges entre le Canada et la Chine ont connu une croissance rapide. Le commerce bilatéral a atteint près de 8 milliards de \$ en 1996, alors qu'il ne se chiffrait qu'à 161 millions en 1970, année du rétablissement des relations diplomatiques. Depuis cinq ans, les exportateurs canadiens ont accru leurs ventes à la Chine de 35 %, les portant à 2,85 milliards de \$. Réunis, la Chine et Hong Kong représentent aujourd'hui le troisième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis et le Japon.

Les secteurs d'exportation prioritaires du Canada correspondent fort  
*Voir page II — La métamorphose*

### DANS CE NUMÉRO

MARCHÉS RÉGIONAUX.....	II
HONG KONG.....	III
POSSIBILITÉS DU MARCHÉ.....	IV-V
CONSEILS AUX GENS D'AFFAIRES.....	VI
ORGANISATIONS D'AFFAIRES.....	VII-VIII
EXEMPLES DE RÉUSSITES.....	IX-XI
RENSEIGNEMENTS.....	XII

# Les marchés régionaux de la Chine

Si le gouvernement central de Beijing continue de jouer un rôle prépondérant dans la direction de l'économie et l'établissement des priorités, il reste que la Chine se compose aussi de différents marchés régionaux dont chacun a des traits géographiques, une culture, des dialectes, une structure économique, un niveau de développement et des perspectives de croissance qui lui sont propres.

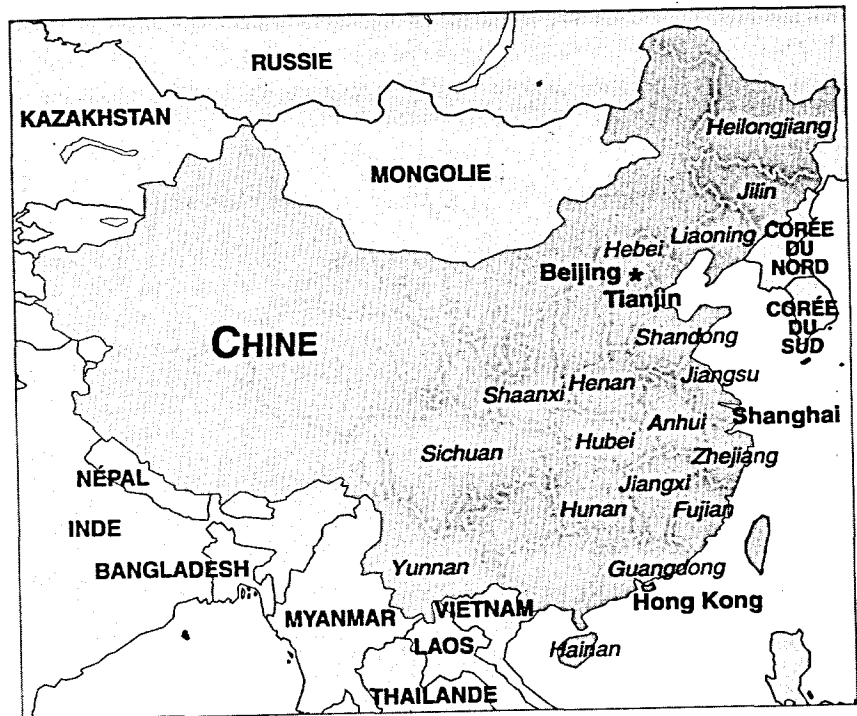
Voici les principales régions et les provinces qu'elles recourent :

- **Nord-est de la Chine** (Heilongjiang, Jilin et Liaoning);
- **région de Beijing** (Hebei, Beijing, Tianjin, et Shandong);
- **provinces centrales** (Shaanxi, Henan, Hubei, Anhui, Hunan et Jiangxi);
- **Sud-ouest de la Chine** (Sichuan);
- **région de Shanghai** (Shanghai, Jiangsu et Zhejiang);
- **Chine méridionale** (Guangdong, Fujian et Hainan).

Chacune de ces régions compte une population de plus de 100 millions d'habitants et un PIB dépassant les 20 milliards de \$ US. Les régions de Guangdong, Shanghai et

Beijing sont les plus avancées au plan économique. Les provinces centrales affichent de faibles revenus par habitant, mais la densité de population y est telle que pourraient s'y développer un jour d'intéressants marchés de consommation, du moins dans certains secteurs.

L'expansion des infrastructures chinoises nécessitera en outre d'importants investissements. Dans chacune des régions, ce qui importe d'abord et avant tout, c'est de trouver le client, le distributeur, le représentant ou le partenaire de coentreprise qui convient.



## La métamorphose de l'économie chinoise (Suite de la page I)

bien aux exigences actuelles de la Chine au chapitre des importations de biens, de services et de technologies, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture et de l'agroalimentaire, des infrastructures énergétiques, de transport et de télécommunication ainsi que de la protection de l'environnement.

### Caractéristiques du marché

Le fait que le marché demeure très protégé est la principale difficulté que doivent s'attendre à rencontrer les entreprises canadiennes qui envisagent de faire des affaires en Chine. Les barrières non tarifaires, notamment les nouveaux contingents tarifaires visant certains produits

agricoles de base, sont nombreuses et les obstacles administratifs, énormes.

Si les modifications apportées à la politique tarifaire chinoise ont éliminé les exemptions touchant les droits d'importation visant les projets financés par des capitaux étrangers, différentes politiques préférentielles subsistent, notamment les régimes fiscaux avantageux dont jouissent les investisseurs. Bien que la protection de la propriété intellectuelle ait été nettement améliorée, sa mise en application demeure problématique. Le manque de transparence nuit aussi considérablement à l'accès au marché, tout comme le caractère arbitraire de certains changements touchant la réglementation, le

régime fiscal et les droits de douane.

### Le potentiel énorme d'un marché difficile

Si la Chine constitue un marché des plus intéressants pour les entreprises canadiennes, il reste que le défi est de taille. La volonté exprimée par la Chine de poursuivre la réforme de son économie devrait assurer une croissance importante et continuer de créer des débouchés intéressants pour les exportateurs dans des secteurs où le Canada possède un avantage comparatif, même si des incertitudes concernant le rythme de cette réforme et son orientation compliquent l'élaboration de stratégies de développement des marchés.

# Hong Kong, au coeur de l'Asie

*Grand centre régional et mondial du commerce et de la finance, Hong Kong est vu comme un lieu privilégié où nouer des relations d'affaires, échanger de l'information, négocier des contrats et trouver des capitaux.*

Petit territoire de 6,3 millions d'habitants, Hong Kong constitue un bassin impressionnant de gens prospères, instruits, compétents et tournés vers l'extérieur, situé au coeur de l'Asie et canalisant des courants énormes de biens, de services et de capitaux.

Dans le contexte de la rétrocession prochaine du territoire à la République populaire de Chine, après 150 ans de régime britannique, il ne faut pas oublier que la transition économique est déjà en bonne voie puisque l'industrie de la transformation de Hong Kong a été transférée en Chine continentale, surtout dans la région du delta du Xijiang, mais aussi plus au nord et vers l'intérieur du pays. Par contre, d'immenses capitaux et actifs chinois sont situés à Hong Kong ou s'y trouvent canalisés. Le territoire est fortement axé sur les services, et le commerce des « invisibles » y progresse à un rythme plus rapide que dans la plupart des pays (y compris la Chine).

## **Courants d'investissement entre le Canada et Hong Kong**

Le territoire reste une source primordiale d'investissements, un marché propice aux technologies, biens et services canadiens ainsi qu'une base idéale d'où pénétrer les marchés grandissants de la Chine et du bassin du Pacifique. Les investissements canadiens à Hong Kong atteignent une valeur de 1,98 milliard de \$ et ceux de Hong Kong au Canada, 2,6 milliards.

## **Échanges commerciaux bilatéraux**

Cinquième partenaire commercial du Canada en Asie-Pacifique, Hong Kong est en train de devenir un important centre des affaires pour les entreprises canadiennes. Le commerce bilatéral a atteint quelque 2,3 milliards de \$ en 1996.

Hong Kong est également un important centre de réexportation des marchandises d'autres pays

(surtout de Chine) vers le Canada, et inversement.

Voir page VIII – Hong Kong

## **Après la rétrocession : maintenir Hong Kong comme plaque tournante des affaires**

Le 1<sup>er</sup> juillet prochain, le territoire de Hong Kong réintégrera le giron chinois après 150 ans de régime britannique et deviendra la Région sous administration spéciale (RSAS) de Hong Kong de la République populaire de Chine. Le retour à la souveraineté chinoise a été déterminé par la Déclaration commune sino-britannique de 1984 et la Loi fondamentale adoptée en avril 1990 par l'Assemblée nationale populaire chinoise. Servant de constitution à la RSAS, la Loi fondamentale garantit la mise en oeuvre de la formule « un pays, deux systèmes » et accorde à Hong Kong une autonomie considérable aux plans économique, commercial, culturel et politique pendant 50 ans après le changement de souveraineté.

### **Système économique**

- Le gouvernement de la RSAS de Hong Kong garantira le libre fonctionnement des marchés financiers et la libre circulation des capitaux sur le territoire, en vertu de quoi aucun contrôle des changes ne sera introduit après 1997. Le dollar de Hong Kong aura cours légal et restera entièrement convertible.
- Après 1997, le Fonds des changes sera géré et régi par le gouvernement de la RSAS, principalement à des fins de régulation de la valeur de la devise hong-kongaise.

### **Statut de nation commerçante**

- La RSAS restera un territoire douanier distinct et sera autorisée à

continuer de participer aux organisations et aux accords internationaux en ce domaine.

- Les contingents d'exportation, les préférences tarifaires et autres arrangements similaires obtenus par Hong Kong lui seront exclusifs. Le gouvernement de la RSAS sera autorisé à délivrer ses propres certificats d'origine quant aux produits de fabrication locale, conformément aux règles d'origine en vigueur.

- Les échanges commerciaux, y compris avec la Chine continentale, resteront régis par les règles internationales.

- La RSAS de Hong Kong demeurera un centre régional et international des transports et conservera ses propres registres d'immatriculation aérienne et maritime.

- Hong Kong pourra maintenir son adhésion distincte à l'Organisation mondiale du commerce, à l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), au Pacific Economic Co-operation Council (PECC), au Conseil économique du bassin du Pacifique (PBEC) et à la Conférence sur le commerce et le développement dans la région du Pacifique.

- L'anglais restera langue officielle à Hong Kong, en plus du chinois.

### **Fiscalité**

- La RSAS maintiendra un régime fiscal autonome après la rétrocession de 1997.



# Les possibilités d'un marché complexe mais prometteur

*Le marché chinois n'est pas à la portée de tout le monde. Les exportateurs canadiens ont toutes les chances d'y réussir pour peu qu'ils soient capables de soutenir la concurrence quant au prix et à la qualité, qu'ils soient prêts à négocier longuement, qu'ils envisagent les choses dans une perspective à long terme et qu'ils possèdent une expérience diversifiée de la recherche de clients étrangers. Leurs stratégies d'exportation doivent tenir compte du fait que la Chine ne forme pas un marché monolithique, mais se subdivise en de nombreux marchés régionaux.*

Hong Kong peut signaler dès leur émergence les nouveaux débouchés qui se présentent sur le marché chinois et dispose d'importantes ressources au plan de la finance et du réseautage. Le territoire n'est cependant pas qu'une porte d'entrée vers la Chine ou un carrefour régional : son internationalisation est telle que l'on peut exploiter ce marché comme une vitrine, ouverte sur le monde, de l'innovation et des tendances nouvelles.

## Produits et systèmes de pointe

Le gouvernement central, les administrations provinciales et les grandes villes de Chine se sont tous donné pour priorité d'intégrer les technologies de pointe dans leur économie. Dans le cadre du plan quinquennal en cours (1996-2000), l'État prévoit investir plus de 80 milliards de dollars dans l'infrastructure des télécommunications du pays. Les autorités politiques chinoises sont aux prises avec les difficultés découlant du manque de concurrence dans les services de télécommunication et des restrictions rigoureuses imposées à la participation étrangère dans ce secteur. On s'attend à ce que le projet de loi sur les télécommunications qui sera déposé cette année ouvre de nouvelles portes aux investisseurs étrangers.

Malgré une concurrence intense à l'échelle locale et internationale, la Chine et Hong Kong offrent des occasions intéressantes aux entreprises canadiennes qui proposent une technologie unique en son genre ou qui occupent un créneau particulier, que ce soit dans les secteurs des télécommunications, des communications par satellite, du matériel informatique ou des logiciels. Des débouchés considérables s'ouvrent dans des domaines comme la commutation et la transmission numériques, la fibre optique, les systèmes en mode de transfert asynchrone (MTA), la gestion et la commande des réseaux et les communications sans fil, de même qu'en matière de coopération et de vente directe touchant l'observation de la Terre, les communications par satellite, les stations terrestres et la robotique. En outre, le gouvernement chinois favorise la formation de contreparties dans le secteur de l'informatique afin de promouvoir les transferts de technologies et de bâtir une industrie d'exportation viable.

À Hong Kong, des sociétés cherchent de nouvelles technologies de télécommunication pour la fabrication de produits à forte valeur ajoutée dans leurs usines, dont un grand nombre ont été relocalisées en Chine méridionale. Dans le secteur de l'informatique, les entreprises canadiennes trouveront à Hong Kong des

débouchés dans le domaine de l'intégration de systèmes pour l'administration publique et les grandes entreprises devant automatiser leurs méthodes et systèmes.

## Agriculture et produits agroalimentaires

La Chine, où vivent 22 % des habitants de la planète, mais qui possède seulement 7 % de ses terres arables, a un énorme défi à relever afin de nourrir sa population qui ne cesse d'augmenter.

Il existe des débouchés pour les exportateurs canadiens de denrées alimentaires en vrac, de produits, services et techniques agricoles à valeur ajoutée et, dans une certaine mesure, de produits entièrement transformés. Des débouchés particuliers s'offrent aux fournisseurs canadiens de produits, services et techniques agricoles à valeur ajoutée, s'ils sont organisés et s'ils occupent une position stratégique sur le marché chinois. Il existe des perspectives prometteuses dans le sous-secteur des aliments transformés, malgré les obstacles à l'importation et la réglementation et en dépit d'une vive concurrence.

Certains exportateurs canadiens de ginseng, d'oléagineux, de boeuf, de porc et de volaille, de poissons et de fruits de mer, de boissons et de confiseries se sont bien tiré d'affaire en se servant de Hong Kong comme d'un entrepôt pour les marchandises destinées à la

Voir page V – Les possibilités du marché

## Expansion des infrastructures en Chine

L'aménagement des infrastructures chinoises n'a pas progressé au même rythme que la croissance économique. Ce retard représente un goulot d'étranglement qui pourrait avoir de graves conséquences sur toute expansion future. Le gouvernement chinois admet qu'il est impératif de régler ces problèmes avant qu'ils ne deviennent endémiques; des secteurs tels que l'énergie, les télécommunications et les transports font l'objet d'une intense activité, notamment au plan de l'élaboration de la réglementation, de la réorganisation structurelle et de la mise en oeuvre de projets. Les sociétés canadiennes trouveront des débouchés dans ces domaines, mais le financement présente toujours des difficultés et la concurrence reste vive.

## Les possibilités du marché *(Suite de la page IV)*

Chine méridionale et à d'autres marchés régionaux.

### Produits et services de construction

La Chine offre des débouchés grandissants aux fournisseurs canadiens de matériaux de construction. Depuis le début des années 90, le pays a entrepris un programme de construction aux proportions monumentales. La demande chinoise de logements va continuer à progresser au rythme de l'accroissement démographique. La Chine veut ouvrir le secteur de la construction aux produits, services et investissements étrangers. Malgré le peu d'efficacité de ses lois et règlements, le pays a fait des efforts pour réduire les droits de douane, offrir des incitatifs à l'investissement étranger et se donner une réglementation de la coentreprise en vue d'attirer la technologie et le savoir-faire étrangers.

Le pays a besoin de services de gestion et d'ingénierie pour les projets complexes de construction domiciliaire et industrielle prévus à Hong Kong et en Chine méridionale, qui forment dorénavant un seul marché en ce qui concerne les produits et services de construction de haute qualité.

### Protection de l'environnement

Le développement agricole et industriel intense, la désuétude des techniques de fabrication, les problèmes environnementaux qui en découlent et la prise de conscience récente des correctifs à apporter, tout cela indique la présence en Chine de riches débouchés pour les exportateurs canadiens de technologies environnementales. La Chine a l'intention d'investir dans ce secteur quelque 22,5 milliards de dollars US sur cinq ans et elle compte sur la participation d'autres pays disposés à lui fournir coopération, assistance technique et soutien économique. À cet égard, les priorités chinoises sont les suivantes : la désulfuration des gaz de combustion; la construction d'usines d'épuration des eaux usées financées par des prêts à des conditions de faveur dans le cadre de contrats de construction-exploitation-cession; l'adoption de techniques de pointe dans l'industrie des pâtes et papiers; l'efficacité énergétique; l'adoption de techniques de pointe dans le traitement organique des déchets à concentration élevée des industries de la confiserie, de l'impression et de la teinture.

### Énergie

En raison des pénuries persistantes d'électricité, la Chine nourrit des projets ambitieux visant à accroître la puissance installée de 17 000 MW par année pour la porter à 300 000 MW en l'an 2000, dans le cadre d'un plan de construction axé sur les centrales thermiques et hydroélectriques, mais qui comportera aussi un volet électronucléaire considérable. La Chine s'efforce d'améliorer ses réseaux de transport et de distribution d'électricité, tout en s'attaquant à la tâche de réformer sa réglementation et ses structures.

Malgré une vive concurrence dans le secteur de l'électricité, des fournisseurs canadiens réussissent à exporter en Chine des équipements et des compétences spécialisées destinées en grande partie à des projets financés par des institutions financières internationales. S'il existe des possibilités grandissantes de réaliser des projets privés d'aménagement électrique, il convient d'exercer une certaine prudence et de bien se renseigner sur le cadre réglementaire.

### Transports

L'infrastructure chinoise des transports subit actuellement une transformation radicale. Après avoir augmenté rapidement la taille de son parc d'aéronefs civils, la Chine s'est engagée dans un vaste programme de modernisation et de construction aéroportuaires et elle prévoit investir des capitaux considérables au chapitre du contrôle de la circulation aérienne. On est en train de construire un réseau de routes nationales, financé par les pouvoirs publics et des crédits provenant des institutions financières internationales, et un certain nombre de projets de routes et de ponts à péage financés par le secteur privé sont au stade de la planification ou même de la réalisation. Les installations de navigation côtière et intérieure sont aussi un secteur en expansion.

Les ingénieurs, fournisseurs et investisseurs canadiens trouveront en Chine des débouchés importants dans les secteurs de la voirie, de la navigation intérieure, du rail et de l'aménagement aéroportuaire. La demande chinoise va grandissante au chapitre des équipements aéroportuaires (tant côté piste que côté aérogare) ainsi que du matériel spécialisé de réparation et d'essai. Des débouchés existent également en matière de services de gestion aéroportuaire, de formation technique et de formation touchant à la réglementation et à la sécurité.

À Hong Kong, de grands travaux d'infrastructure font partie d'un vaste plan stratégique d'expansion pour le siècle prochain. Des projets de grande envergure sont prévus dans les secteurs du transport ferroviaire de marchandises et de voyageurs. La construction de l'aéroport de Chek Lap Kok et des infrastructures connexes étant presque terminée, il faut construire des ponts, des routes et des voies ferrées de grande capacité afin de relier l'aéroport à l'île de Hong Kong.

On trouvera des renseignements plus détaillés sur les débouchés sectoriels en Chine et à Hong Kong en consultant le *Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong 1996-1997* dressé par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (accessible sur le site Internet du Ministère, [www.dfait-maeci.gc.ca](http://www.dfait-maeci.gc.ca)).

## Les IFI s'engagent envers la Chine

Les institutions financières internationales (IFI), dont la Banque mondiale, la Banque asiatique de développement (BAD) et le Fonds pour la coopération économique d'outre-mer du Japon (OEFC), mobilisent des fonds considérables afin d'aider la Chine à maintenir une croissance économique soutenue. Les projets financés par les IFI offrent des possibilités intéressantes aux entreprises canadiennes.

En juillet 1996, la Banque mondiale annonçait un nouveau programme triennal de prêts à cycle continu en faveur de la Chine dans le cadre duquel étaient prévus des crédits annuels de 2,5 à 3 milliards de \$ US, pour un total pouvant atteindre 9 milliards pendant les exercices 1996, 1997 et 1998. Le financement

disponible servira à soutenir les réformes macroéconomiques et structurelles de la Chine, à combler les lacunes des infrastructures chinoises et à combattre la pauvreté.

La BAD prévoit quant à elle mettre à la disposition de la Chine des crédits d'environ 4 milliards de \$ US au cours de la période 1996-1998. Les prêts de la BAD à la Chine cibleront l'expansion des infrastructures, principalement dans les secteurs des transports et de l'énergie, mais aussi dans ceux de l'environnement, de la finance, de l'industrie et de l'agriculture. La plupart des projets financés par la BAD seront réalisés dans les provinces de l'intérieur.

De même, l'OEFC s'est engagé à consentir un total de 5,1 milliards de \$ US en prêts visant 40 projets chinois

au cours de la période 1996-1998. La première moitié du quatrième lot de prêts ne se limitera pas à fournir des crédits à des projets d'infrastructure économique, comme dans le passé, mais accordera une priorité importante aux projets touchant les domaines de l'environnement, de l'agriculture et du développement industriel de l'intérieur du pays.

**Bureau de liaison du Canada auprès de la Banque mondiale,** Tél. : (202) 682-7719; Fax : (202) 682-7789; renseignements sur les projets, internet : <http://www.worldbank.org/cgi-bin/waisgate>

**Bureau de liaison du Canada auprès de la Banque asiatique de développement,** Tél. : (63-2) 867-0001; Fax : (63-2) 810-1699; internet : <http://www.asiandevbank.org>

## CONSEILS À L'INTENTION DES GENS D'AFFAIRES EN CHINE

Les entreprises qui envisagent de faire des affaires en Chine devraient être au courant des particularités du marché chinois avant de s'y aventurer. Il importe de respecter la culture locale, car les différences entre les pratiques commerciales ayant cours en Chine et en Occident sont bien réelles. Les conseils pratiques qui suivent seront fort utiles aux sociétés canadiennes qui font des affaires en Chine, surtout à celles qui désirent y investir.

### Avant de partir

- Assurez-vous de bien vous préparer. Cette étape est importante quel que soit le marché, mais indispensable en Chine. Consultez toutes les sources d'information à votre disposition : missions canadiennes à l'étranger, publications, Internet, Conseil commercial Canada-Chine, banques, relations personnelles et représentants.

### Coutumes et pratiques commerciales

- Cultivez vos relations (guanxi); elles revêtent une importance capitale en Chine où il faut d'abord gagner la confiance des gens d'affaires avant de conclure un marché avec eux. Il vous faudra les rencontrer à plusieurs

reprises afin d'établir votre réputation et de créer une relation personnelle. Ne sous-estimez pas l'importance des personnes que vous présentent les intermédiaires en qui vous avez confiance.

- Faites preuve de patience. Pendant les négociations, insistez sur le fait qu'une relation d'affaires pourrait déboucher sur une association à long terme. Ne négociez pas à la hâte afin de signer un contrat à tout prix. Les entreprises doivent souvent attendre quelques années avant de conclure un marché.

- Prévoyez des frais généraux élevés, que ce soit pour inviter des gens d'affaires à visiter vos installations au Canada, retenir les services d'un représentant local, effectuer des visites fréquentes en Chine, négocier avec la bureaucratie aussi longtemps qu'il est nécessaire ou organiser des banquets qui font partie intégrante des affaires en Chine.

- Soyez souple et courtois. Vous pourriez être invité à chanter dans un bar de karaoké ou à porter un toast au mao tai, boisson chinoise très alcoolisée.

- Sachez qu'en Chine, il importe de « sauver la face » et que les Chinois sont peu enclins à dire non. Rares sont

ceux qui critiquent ouvertement ou qui encouragent la confrontation directe, deux attitudes pouvant être considérées offensantes. Ne présumez pas que le message a été bien compris même si l'on vous a dit oui et que tout sera fait comme vous l'aviez prévu.

- Une bonne communication est essentielle. La distance et les barrières culturelles et linguistiques peuvent mener à des malentendus. Songez à engager un interprète professionnel expérimenté.

### Situation juridique

- Même si la Chine met progressivement en place un droit commercial cohérent, de nombreux domaines demeurent vagues, et il peut être difficile de faire appliquer les décisions judiciaires. La souplesse et les contacts personnels seront plus utiles que les recours en justice.

### Sources :

À l'assaut de la Grande Muraille : Des Canadiens en affaires avec la Chine, MAECI, 1995.

China : A Guide for Canadian Business, MAECI, en collaboration avec le Conseil commercial Canada-Chine, 1994.

## Faire des affaires en Chine avec l'aide de la SEE

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) peut aider les exportateurs canadiens à être plus compétitifs sur le marché chinois en leur offrant un large éventail de services de financement et de gestion du risque, notamment les crédits-acheteurs à moyen et long terme, l'assurance-crédit à l'exportation, l'assurance-caution de bonne fin et l'assurance-investissement à l'étranger.

Actuellement, la SEE maintient trois lignes de crédit auprès d'institutions financières chinoises — la Bank of China, la China Construction Bank et la Bank of Communications — offrant un financement total de 325 millions de dollars US. La Société continue d'ajouter à sa liste d'emprunteurs et garants préautorisés aux fins du financement de transactions à moyen et long terme. Dans ce contexte, la SEE est bien placée pour évaluer les banques de prêts sur contrats, les banques commerciales spécialisées ainsi que les sociétés de fiducie et

d'investissement internationales bien cotées qu'elle aura sélectionnées.

Depuis 1979, la SEE a apporté son soutien à quelque 250 transactions à l'exportation — avec le concours dans chaque cas de grandes banques étatiques chinoises — et fourni à la Chine un financement dépassant les 3 milliards de dollars. À l'avenir, la Société compte venir en aide aux exportateurs canadiens à divers titres, qu'il s'agisse d'accords de coentreprise ou de transfert technologique, de garanties du risque des banques commerciales et des sociétés ou encore de financement de projets avec recours limité.

Tél. : 1-888-332-3320

Fax : (613) 598-6697

Adresse électronique : [export@edc4.edc.ca](mailto:export@edc4.edc.ca)

Internet : <http://www.edc.ca>

## Conseil commercial Canada-Chine

Constitué en société en 1978, le Conseil commercial Canada-Chine (CCCC) est un organisme privé sans but lucratif qui facilite le commerce et l'investissement entre le Canada et la République populaire de Chine et en fait la promotion. Il compte des bureaux à Toronto, Vancouver, Beijing et Shanghai.

Le CCCC propose à ses membres différents services commerciaux : études préliminaires de marché, organisation de réunions et utilisation de bureaux, de postes de travail ou de « bureaux virtuels » à Beijing, etc. Il s'est également doté, avec l'appui du MAECI, d'un site Web où figurent des renseignements

commerciaux à jour et des liens vers d'autres sites offrant de l'information sur le marché chinois.

Tél. : (416) 954-3800

Fax : (416) 954-3806

Adresse électronique : [ccbc@istart.ca](mailto:ccbc@istart.ca)

Internet : <http://www.ccbc.com>

## L'ACDI en Chine

Dans le cadre de son programme de coopération avec la Chine, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) s'est fixé trois objectifs stratégiques en matière de politiques :

- encourager les réformes économiques en Chine;
- promouvoir le développement écologiquement durable;
- aider la Chine à améliorer la gestion publique, le respect des droits de la personne et le développement démocratique.

Depuis le milieu de 1994, l'ACDI et le ministère chinois du Commerce et des Relations économiques extérieures ont conclu des ententes en vue de la réalisation de 21 nouveaux projets bilatéraux dans le cadre desquels ils s'engagent à investir quelque 143 millions de dollars en 1996 et 1997.

### Renseignements :

Tél. : (819) 994-3429

Fax : (819) 997-4759

### Programme de coopération industrielle de l'ACDI

Le Programme de coopération industrielle (PCI) de l'ACDI constitue une importante source de financement pour les entreprises canadiennes en Chine. Ce programme rembourse les frais particuliers qu'engagent les sociétés canadiennes lorsqu'elles font des affaires dans les pays en développement. Le PCI permettra d'assurer le succès des sociétés canadiennes en soutenant la formation de partenariats sous forme d'accords de coentreprise ou de licence et en finançant les activités de développement dans le cadre de coentreprises, au plan notamment des évaluations environnementales. Il encourage également les entreprises canadiennes à faire profiter leurs partenaires de Chine et d'ailleurs de leurs compétences et de leur expérience.

### Renseignements :

Rhonda Gossen

Tél. : (819) 997-0556

Fax : (819) 953-5024

Adresse électronique : [rhonda\\_gossen@acdi-cida.gc.ca](mailto:rhonda_gossen@acdi-cida.gc.ca)

# Hong Kong, au coeur de l'Asie

(Suite de la page III)

Les liens culturels et commerciaux entre Hong Kong et des villes canadiennes comme Toronto et Vancouver sont étroits et variés, comme en témoigne le fait qu'en cette Année canadienne de l'Asie-Pacifique, Vancouver accueillera en août le Congrès mondial des entrepreneurs chinois, rencontre de gens d'affaires chinois d'outre-mer qui se tiendra hors d'Asie pour la première fois.

## Nouvelle composition des exportations canadiennes

Les exportations canadiennes vers Hong Kong ont atteint une valeur de 1,2 milliard de \$ en 1996, contre 1,76 milliard en 1995 et 898 millions en 1994. La composition de ces exportations est en train de changer.

En 1995, plus de 55 % de nos exportations à destination de Hong

Kong consistaient en demi-produits et en produits ouverts, notamment du matériel de télécommunication, de la machinerie, des produits chimiques et des fibres textiles synthétiques, les produits alimentaires et les matières premières prenant la part restante.

Voici les secteurs prioritaires au chapitre du développement des marchés : technologie de l'information (télécommunications et ordinateurs); matériaux et services de construction; mobilier et accessoires; services juridiques, bancaires et comptables; services d'assurances, de tourisme, d'enseignement et de formation; aliments et boissons, protection de l'environnement, pâtes et papiers; produits de sécurité, équipements avancés de production; appareils médicaux, biotechnologie et industries culturelles.

## Hong Kong, partenaire stratégique

Le rôle crucial de Hong Kong à titre de centre international des affaires et de la finance et de point d'accès au marché émergent de la Chine offre aux entreprises canadiennes un riche éventail de possibilités à exploiter. Au nombre de plus de 100 000, les Canadiens d'origine chinoise qui sont retournés à Hong Kong depuis 10 ans sont le fer de lance des nouveaux courants d'échanges, servant d'intermédiaires à l'alliance de la technologie et du savoir-faire canadiens avec les capitaux des Hong-kongais et leur expérience du marché chinois. La présence grandissante des entreprises canadiennes à Hong Kong donne tout lieu de penser que le territoire restera longtemps l'un des plus précieux partenaires commerciaux du Canada.

## Hong Kong compte la plus grande chambre de commerce canadienne à l'extérieur du Canada

Comptant quelque 900 membres et quatre employés à plein temps, la Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong (CCCHK) est un organisme favorisant la création de réseaux pour les personnes intéressées à établir des relations d'affaires à Hong Kong, en Chine et en Asie. Elle organise souvent des activités à caractère commercial à Hong Kong et publie le magazine bimensuel *Canada Hong Kong Business*.

La Canadian Chamber of Commerce fête son 20<sup>e</sup> anniversaire en 1997.

Tél. : (852) 2845-1654

Fax : (852) 2526-3207

Internet : [www.cancham.com.hk](http://www.cancham.com.hk)

## Hong Kong-Canada Business Association

La Hong Kong-Canada Business Association (HKCBA), dont la création remonte à 1984, fait la promotion du commerce et de l'investissement entre le Canada et Hong Kong dans différents champs d'activité.

La HKCBA compte plus de 3 000 membres, ce qui en fait la plus importante association bilatérale au Canada. Elle possède 10 sections dans différentes régions du pays.

Tél. : (416) 368-8277

Fax : (416) 368-4321

## EXEMPLES DE RÉUSSITES

### Pour Xenexi, c'est la Chine et rien d'autre

*Xenexi Group Investments Ltd. est en train de diversifier ses activités en Chine — des matériaux de construction au matériel de télécommunication — afin d'exploiter les nombreux débouchés qu'offre ce vaste marché.*

Après une association de quatre années avec Nampac Building Products Inc., exportateur montréalais de matériaux de construction canadiens vers l'Europe et l'Asie, Steven Wan a décidé en 1992 de démarrer sa propre entreprise, Xenexi, afin de se concentrer uniquement sur le marché chinois.

Cette société entièrement tournée vers les exportations, qui emploie seulement six personnes à Montréal et une trentaine d'autres en Chine, n'a jamais regretté sa décision.

Parti d'un simple réseau de distribution de matériaux de construction canadiens, notamment des portes, des fenêtres, des matériaux de toiture, des revêtements de sol et de la peinture, Xenexi est devenu deux ans plus tard un fournisseur de contrats clés en main en vue de la construction d'une centaine de villas à ossature de bois à Wuhan et à Shanghai.

« Nous avons été les premiers à introduire les maisons à ossature de bois de style occidental en Chine », affirme en souriant le directeur général de Xenexi, Angus Zitman.

Après autant de succès, Xenexi a entrepris cette année deux nouveaux projets de construction de 150 villas.

#### Les défis et le soutien

Sa décision de concentrer ses activités sur un créneau qu'elle a elle-même contribué à créer explique sans doute la réussite de Xenexi dans ce secteur.

« La concurrence est vive dans le secteur chinois du bâtiment et des matériaux de construction, admet M. Zitman, mais nos villas de type nord-américain sont des maisons luxueuses destinées aux dirigeants d'entreprises étrangères — un petit marché sans intérêt pour nos principaux concurrents. »

Mais avant que tous les efforts et tout le temps qu'elle a investis en

Chine ne portent fruit, Xenexi a dû relever de nombreux défis — trouver les bons décideurs et personnes-ressources, nouer des relations personnelles et composer avec des politiques gouvernementales qui ne cessent de changer.

« Plus de dix ans après avoir quitté son pays natal, même le président de Xenexi, Steven Wan — qui connaît tout aussi bien la langue que la culture chinoise — s'est d'abord tourné vers l'ambassade du Canada à Beijing avant de se rendre en Chine pour prospecter le marché », rappelle M. Zitman.

« Les délégués commerciaux du Canada nous ont apporté un excellent soutien, confie-t-il, nous suggérant le nom de personnes-ressources, nous recommandant de bons avocats habiles négociateurs — car il n'y a pas de lois protégeant les brevets ou les marques de commerce en Chine — et nous prêtant leur concours relativement à une foule de choses, que ce soit la participation à des foires commerciales et à des rencontres de haut niveau ou la préparation de communiqués de presse. »

« Ils offrent un réel service à valeur ajoutée et jouissent d'une réputation sur laquelle les gens d'affaires peuvent compter. »

Xenexi a également reçu une aide considérable des bureaux d'Industrie Canada à Montréal lors de la visite de délégations chinoises, ainsi que l'appui officiel du ministère québécois des Relations internationales à l'égard des mécanismes de financement.

#### La confiance est la clé du succès

« Les gens d'affaires chinois accordent plus d'importance à la confiance qu'aux contrats, explique M. Zitman, et on ne peut gagner leur confiance qu'en établissant des relations particulières, ou guanxi, ce

qui prend du temps. »

« Cela fait partie des démarches visant à établir des contacts et à former des réseaux, ajoute-t-il, ce qui est essentiel à la réussite en Chine. Sans confiance, il n'y a tout simplement pas de relations d'affaires. »

Selon M. Zitman, les Canadiens sont bien vus en Chine, ce qui leur donne un avantage par rapport aux gens d'affaires d'autres pays.

« La bonne réputation des Canadiens peut ouvrir des portes en Chine, explique-t-il, tout comme la bonne publicité qu'ont obtenue en 1994 et 1995 les missions d'Équipe Canada dirigées par le premier ministre — les téléphones de notre bureau de Beijing n'ont pas dérogé de la semaine — ainsi que les missions dirigées par le gouverneur général et le ministre responsable de l'Habitation et la visite du premier ministre à Shanghai en novembre dernier.

#### Le succès engendre le succès

Même si la construction demeure sa principale activité en Chine, Xenexi a poursuivi récemment sur sa lancée en créant deux coentreprises dans le secteur du service technique et du matériel de réseaux de télécommunication par satellite VSAT (station terminale à antenne à petite ouverture), l'une à Shenzhen et l'autre à Beijing.

Xenexi compte parmi les clients engagés dans ces projets la People's Bank, China-On-Line (fournisseur de services informatiques), d'importantes entreprises de radiomessagerie et le ministère des Ressources hydriques (qui recueille de l'information lui permettant de lutter contre les inondations notamment sur le Yangzi et le fleuve Jaune).

**Pour plus de renseignements** sur Xenexi, communiquer avec M. Angus Zitman, tél. : (514) 281-9221; fax : (514) 281-5095.

## EXEMPLES DE RÉUSSITES

### Une entreprise de l'Ontario veut consolider davantage sa position sur le marché chinois

*Technophar Equipment & Service Limited, qui compte près de dix années d'expérience sur le marché de la Chine, adapte continuellement ses techniques de commercialisation aux nouvelles réalités découlant des modifications que le gouvernement chinois apporte à ses politiques et à ses règlements.*

L'entreprise de Tecumseh (près de Windsor), chef de file mondial dans le domaine de la conception et de la fabrication de matériel de production de capsules de gélatine dure et, plus récemment, de capsules de gélatine molle et de technologies connexes, est bien établie en Chine.

« En fait », de dire le vice-président directeur de Technophar, M. Bill Hrecniuk, « avec plus de 47 de nos machines vendues dans toute la Chine, cet énorme marché représente maintenant près de 65 % de l'ensemble de nos exportations. »

« Il ne sera toutefois pas facile de conserver notre part du marché », reconnaît-il, « en raison de l'imposition de nouveaux droits sur les chaînes de fabrication complètes et du resserrement des politiques en matière de prêt. »

#### Adaptation à la conjoncture du marché

Technophar a donc modifié ses stratégies commerciales en Chine en étendant sa présence au moyen de coentreprises.

Outre les ventes directes, l'entreprise offre maintenant d'autres options, notamment :

- l'expédition rapide de pièces de rechange à partir d'un entrepôt en Chine;
- la présence permanente en Chine de techniciens chargés d'aider à régler les problèmes techniques et à améliorer le matériel existant.

« Nous devons notre succès en Chine », affirme M. Hrecniuk, « à la qualité et au prix abordable de nos produits. »

#### Les bons contacts : la clé du succès

Comment Technophar est-elle parvenue à s'implanter aussi solidement en Chine?

« Nous avons accordé beaucoup d'importance à la sélection de nos contacts », déclare M. Hrecniuk, « et à l'établissement d'un réseau solide au sein de l'industrie de la fabrication de capsules. »

L'entreprise a eu largement recours aux ressources offertes par l'ambassade et les consulats du Canada en Chine.

« Le personnel de ces missions est vraiment très serviable », d'ajouter M. Hrecniuk, « les délégués commerciaux nous ont donné des pistes et nous fournissent encore des renseignements utiles. »

Il incombait néanmoins à l'entreprise de choisir ses agents.

« Le processus peut être long », d'expliquer le vice-

président, « chacune des deux parties explorant tous les aspects possibles d'une relation éventuelle avant d'en arriver à une acceptation mutuelle, cet exercice pouvant s'avérer très coûteux s'il est nécessaire de retourner trois ou quatre fois sur place pour consolider les liens. »

À l'heure actuelle, le personnel de Technophar compte deux employés d'origine chinoise, un en Chine et l'autre, au Canada.

« Il importe de choisir quelqu'un qui connaît bien les coutumes locales », conseille M. Hrecniuk, « mais aussi qui vous inspire pleinement confiance, et avant de trouver le candidat idéal, il faut faire preuve de patience car le processus est très délicat. »

Même si l'on a de bons contacts, M. Hrecniuk constate que les Chinois sont en train de devenir des gens d'affaires beaucoup plus intransigeants.

« Ils vérifient beaucoup les prix », dit-il, « ils savent ce qu'ils veulent et sont bien informés, de sorte qu'il faut un produit de qualité offert à prix attrayant pour les gagner. »

#### Perspectives d'avenir

Selon M. Hrecniuk, la demande de capsule de gélatine dure en Chine s'accroît de 10 % par année. Cette augmentation donnera lieu à une hausse correspondante de la demande de matériel moderne de haut rendement, par suite de la mise en oeuvre par le gouvernement chinois de nouveaux programmes visant à moderniser l'industrie pharmaceutique et les méthodes de fabrication manuelle des capsules.

Technophar, qui a quatre autres projets clés en main de production de capsules de gélatine dure en cours de réalisation, a signé un contrat, durant la visite du premier ministre Chrétien à Shanghai en novembre dernier, pour la mise sur pied d'un centre comportant quatre chaînes de fabrication de capsules de gélatine molle, le contrat prévoyant aussi l'ajout éventuel de quatre chaînes additionnelles.

« Il peut être très profitable de tirer avantage de ces visites de haut niveau, comme ce fut le cas pour la mission d'Équipe Canada en Chine en 1994, qui a permis à Technophar de signer des contrats totalisant 12 millions de \$ », mentionne M. Hrecniuk, « parce que les cérémonies officielles sont importantes, tout comme le sont les relations entre le gouvernement et le milieu des affaires. »

**Pour plus de renseignements** sur Technophar, communiquer avec M. Bill Hrecniuk, Tél. : (519) 727-4114; fax : (519) 727-4333.

## EXEMPLES DE RÉUSSITES

### Hong Kong : porte d'entrée de la Chine pour une petite entreprise de C.-B.

*D'abord détaillant en accessoires de salle de bain et articles de plomberie, puis grossiste en piscines, de cuves thermales et, par la suite, matériaux de construction, une petite entreprise de Richmond (Colombie-Britannique) a parcouru un long chemin avant de se tourner entièrement vers l'exportation, réalisant la moitié de ses ventes à Hong Kong.*

Bathroom City Enterprises Ltd., qui est en affaires depuis près de 30 ans, s'est lancée dans la vente de gros il y a à peine quatre ans et s'est mise à exporter peu après.

#### Aide précieuse du MAECI

« Nous nous sommes aventurés pour la première fois à Hong Kong il y a trois ans, explique Ali Tejani, directeur de l'exploitation, non sans compter sur un solide appui du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). »

Après avoir établi un premier contact avec le MAECI, M. Tejani a consulté le commissariat du Canada à Hong Kong.

« Les délégués commerciaux là-bas nous ont apporté une aide précieuse grâce à leurs conseils sur le milieu des affaires local et à leur soutien qui nous a permis de trouver des interprètes, de vérifier les références de crédit et de négocier des lettres de crédit avec nos premiers clients », ajoute-t-il.

Selon M. Tejani, il n'est pas facile pour les sociétés canadiennes de s'implanter sur les marchés de Hong Kong et de Chine, son gigantesque voisin. Il leur conseille vivement de recourir aux services du MAECI et des délégués commerciaux du Canada sur place.

« Ils étaient disponibles jour et nuit, quelle que fut l'heure. Nous n'aurions pu réussir sans leur soutien », rappelle-t-il.

#### Un monde à part

Ali Tejani a vu beaucoup de sociétés canadiennes échouer à Hong Kong et en Chine — subissant des pertes

énormes — parce qu'elles n'ont pas porté suffisamment attention aux relations humaines.

« Les relations interpersonnelles constituent la clé du succès, explique-t-il, et il faut entretenir de bons rapports avec les gens avant même de songer à s'asseoir pour parler affaires. »

« En d'autres termes, il ne faut pas sous-estimer l'importance des relations humaines, conseille-t-il; cela ne se produit pas du jour au lendemain. Il faut persévérer et relancer sans cesse les clients qui sont davantage intéressés par les relations humaines que par de longs discours sur votre produit. »

Selon M. Tejani, les sociétés canadiennes doivent disposer d'un fonds de roulement suffisant avant de prospecter ce marché.

« Les gens d'affaires de Hong Kong sont de durs négociateurs. Ils connaissent toutes les astuces et, en affaires, ils peuvent jouer dur », prévient-il.

#### Un marché qui vaut la peine d'être sollicité

Présente depuis trois ans sur les marchés de Hong Kong et de Chine, Bathroom City connaît succès après succès.

Ne comptant que sur 25 employés, dont sept à Richmond et le reste dans les salles d'exposition de Hong Kong et de Chine, la société exporte maintenant 120 produits, dont des articles de plomberie, des armoires de salle de bain et de cuisine, des piscines, des matériaux de construction, des portes d'entrée, des portes de douche et des fenêtres.

« La plupart des produits que

nous exportons, notamment des revêtements de sol en bois dur et des éviers de cuisine Kindred et Steel Queen, sont fabriqués au Canada, surtout en Ontario, affirme M. Tejani. Notre entreprise ne fabrique que les armoires de cuisine. »

Grâce à ses compétences en matière de commercialisation, qu'elle a su adapter au marché chinois, Bathroom City est actuellement le représentant exclusif en Chine du plus grand fabricant américain de cuves thermales au monde, Sundance Spa, et de l'un des plus importants fabricants de pompes et d'accessoires pour piscines au monde, Sta-Rite Industries.

Comme près de la moitié des produits exportés à Hong Kong sont ensuite revendus sur le marché chinois, la société a déjà établi une forte présence dans ce vaste marché en prévision du retour de Hong Kong à la Chine prévu en juillet prochain.

« De nombreuses régions chinoises, en particulier Shanghai, connaissent une activité économique florissante, mais nous sommes confiants que Hong Kong demeurera un marché attrayant », conclut M. Tejani.

**Pour obtenir de plus amples renseignements sur Bathroom City Enterprises Ltd., qui exporte également à Singapour, en Malaisie, aux Philippines et à Taiwan, communiquer avec le directeur de l'exploitation, Ali Tejani, tél. : (604) 278-3220; fax : (604) 278-3293.**



## RENSEIGNEMENTS

### AU CANADA

*Pour obtenir de plus amples renseignements sur le commerce avec la Chine et Hong Kong, communiquer avec le Centre de commerce international de votre région.*

#### InfoCentre

L'InfoCentre possède un vaste éventail de documents d'information et d'études sectorielles sur la Chine et Hong Kong.

Tél. : 1-800-267-8376  
Fax : (613) 996-9709

#### Direction de la Chine (PRC)

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2

Tél. : (613) 996-0905  
Fax : (613) 943-1068

### EN CHINE

Ambassade du Canada  
19 Dong Zhi Men Wai Street  
Chao Yang District  
Beijing 100600  
République populaire de Chine  
Tél. : (86-10) 6532-3536  
Fax : (86-10) 6532-4072

Consulat général du Canada  
West Tower, Suite 604  
1376 Nanjing Xi Lu  
Shanghai 200040,  
République populaire de Chine  
Tél. : (86-21) 6279-8400  
Fax : (86-21) 6279-8401

Consulat du Canada  
China Hotel Office Tower, Room 801  
Liu Hua Road  
Guangzhou, 510015  
République populaire de Chine  
Tél. : (86-20) 8666-0569  
Fax : (86-20) 8667-2401

### À HONG KONG

Commissariat du Canada  
13th Floor, Tower 1  
Exchange Square  
8 Connaught Place  
Central, Hong Kong  
Adresse postale : G.P.O. 11142  
Tél. : (852) 2810-4321  
Fax : (852) 2810-6736  
Adresse électronique :  
td.hkong@hkong02.x400.gc.ca  
Internet: <http://www.canada.org.hk>

## Adresses Internet utiles

### SITES DE HONG KONG

Commissariat du Canada  
<http://www.canada.org.hk>

Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong  
<http://www.cancham.com.hk>

Hong Kong Trade Development Council  
<http://www.tdc.org.hk/main/>

Hong Kong Trade Development Council  
« Market Profile on Mainland China »  
<http://www.tdc.org.hk/main/china.html>

South China Morning Post  
<http://www.scmp.com/>

The Hong Kong Standard  
<http://www.hkstandard.com/>

### INFORMATION SUR LA CHINE

Conseil commercial Canada-Chine (CCCC)  
<http://www.ccbc.com>

Asia Business Connection  
<http://asiabiz.com/news.html>

Asia Business Daily  
<http://infomanage.com/~icr/abd>

Asia, Inc.  
<http://www.asia.inc.com/>

Asia Week  
<http://www.pathfinder.com/asiaweek>

Conseil chinois de promotion du commerce international  
<http://www1.usa1.com/~ibnet/ccpithp.html>

China Daily on the Web  
<http://chinadaily.com.cn.net>

China News Digest  
<http://www.cnd.org:8000/>

China Window  
<http://china-window.com/window.html>

Look at Shanghai  
<http://www.cyberway-to-china.com/sucdi>

Marco Polo  
<http://www.calweb.com/~marcop/report.html>

Shanghai Panorama  
<http://www.shanghai.iserv.net/>

Institut asiatique de technologie  
Information sur la Chine  
<http://www.ait.ac.th/asia/infocn.html>

## LES TRUCS DU MÉTIER

### Une société de Laval trouve un terrain fertile en Israël

*BioChem Pharma, la plus importante compagnie canadienne biopharmaceutique, en est à sa première alliance stratégique avec une société israélienne.*

C'est en effet il y a plus d'un an que sa filiale pharmaceutique, BioChem Thérapeutique, signait une entente préliminaire d'un an avec la société privée XTL Biopharmaceuticals d'Israël, visant une collaboration de recherche pour la découverte de nouveaux composés antiviraux contre l'hépatite C.

BioChem fut tellement satisfaite de cette année préliminaire, la qualifiant d'année d'excellente collaboration, qu'elle reconduisit l'entente pour trois ans.

#### Saisir l'occasion

« Tout se passa si rapidement, » de dire le vice-président, planification et expansion des affaires de BioChem Thérapeutique, le docteur Mario Thomas.

C'est grâce à une relation d'affaires commerciale que BioChem eut vent de XTL qui, aussitôt contacté, dépêcha quelqu'un chez BioChem. La firme internationale, dont le siège social est à Laval, rendit la politesse à XTL et découvrit en Israël une compagnie qui partageait ses intérêts.

Tout cela eut lieu en moins de trois mois, aboutissant à une alliance stratégique entre les deux firmes.

« On doit être prêt à prendre l'initiative, » dit le dr Thomas, « et agir avec célérité car les milieux de recherche biopharmaceutique en Israël sont très bien organisés et savent exactement ce qu'ils veulent. »

Il faut donc aller découvrir les occasions sur place car la concurrence est vive dans le domaine de la recherche biotechnologique et biopharmaceutique.

« Il est important d'être là le premier et de rencontrer les gens sur place, » souligne-t-il. « C'est un milieu hautement perfectionné mais prêt à rechercher des alliances avec des partenaires valables. »

#### Appui obtenu

Une fois sur les lieux, BioChem découvrit, par l'entremise de nulle autre que sa future partenaire, XTL, l'existence de la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriel.

Sitôt dit, sitôt fait. BioChem fit une demande et réussit à obtenir une subvention pour son projet de recherches conjoint équivalant à environ le tiers des coûts.

« Je ne dis pas que nous n'aurions pas conclu l'entente avec XTL sans cette subvention, » d'expliquer le docteur Thomas, « mais cela nous a certainement donné un bon coup de pouce. »

Cette alliance avec XTL a également ouvert d'autres portes à BioChem en Israël où la communauté scientifique est très serrée et, par conséquent, plus facile à rencontrer une fois qu'on a déjà ses entrées.

« Grâce à notre alliance stra-

tégique avec XTL, » explique le docteur Thomas, « on nous a présentés à d'autres chercheurs et universitaires en Israël, ce qui pourrait déboucher sur d'autres possibilités. »

#### Qualité et réputation

BioChem n'en est pas à ses premières armes dans le monde de la découverte biopharmaceutique. En effet, c'est l'année dernière que son médicament 3TC a été mis sur le marché aux États-Unis et au Canada pour le traitement du VIH/Sida. Il est aujourd'hui disponible dans plus de 20 pays.

Actuellement, son médicament contre l'hépatite B en est à la troisième phase des essais cliniques.

Pour tout renseignement sur BioChem Pharma ou ses projets en Israël, communiquer avec la directrice des communications de la société, M<sup>me</sup> Michèle Roy, tél. : (514) 978-7938, fax : (514) 978-7755.

### Un nouveau marché à explorer

*(Suite de la page 1)*

échanges bilatéraux a presque atteint 8 milliards de \$ entre le Canada et la Chine et s'est élevée à environ 2,3 milliards de \$ entre le Canada et Hong Kong.

Cependant, la Chine n'est pas un marché qui convient à tous. Les exportateurs canadiens doivent pouvoir soutenir la concurrence sur le plan du prix et de la qualité des produits, être prêts à entreprendre de longues négociations, être disposés à s'engager à long terme et posséder une vaste expérience en matière de promotion du commerce international.

Le présent numéro de *Canad-Export* contient un supplément de 12 pages sur la Chine et Hong Kong décrivant les nombreux débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans divers secteurs du marché. On y trouvera également des conseils sur l'art de faire des affaires en Chine, des renseignements sur les organismes chargés de promouvoir le commerce entre le Canada et la Chine et Hong Kong et des exemples de réussite d'entreprises canadiennes.

# L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

## Le marché florissant de la construction

PRAGUE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE — 1997. **FOR HABITAT '97** est la plus grande exposition portant sur le marché prospère de la construction de l'Europe centrale. Elle offre aux

entreprises canadiennes l'occasion idéale de faire connaître leurs produits, leurs technologies et leurs services dans le domaine de la consultation et de l'ingénierie.

Les sous-secteurs visés par cette

Voir page 7 — **FOR HABITAT**

## Le salon international de l'agriculture

SANLIURFA, TURQUIE — Le dixième salon international de l'agriculture de la Turquie, **Agro-Cap'97**, aura lieu du 2 au 6 avril 1997. Cette année, le salon se déroule au coeur du grand projet de développement régional de la Turquie, c'est-à-dire du projet GAP-Sud-Est de l'Anatolie. Comme l'objectif du projet est de créer une zone agricole de 75 000 km<sup>2</sup> jusque-là constituée de terres impropres à la culture, il y aura une forte demande de savoir-faire, de machinerie, de semences, de produits chimiques agricoles et de systèmes d'irrigation.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Dunya Ticaret Merkezi Ataturk Havalimani Karsisi, CNR International Fair Organizations Inc., 34830 Yesilkoy, Istanbul; tél. : (90-212) 663-0881; fax : (90-212) 663-0975.

## Potentiel commercial de l'énergie renouvelable

OTTAWA — Une foire commerciale/conférence sur les marchés, **Renewable Energy: Releasing Canada's Stranded Opportunities**, aura lieu ici les 14 et 15 avril 1997. La ministre des Ressources naturelles et présidente honoraire de la conférence, M<sup>me</sup> Anne McLellan, présidera l'ouverture de la foire, qui réunira plus de vingt exposants, depuis des entreprises spécialisées en production d'hydro-électricité et d'énergie solaire et éolienne jusqu'aux ministères de l'Industrie, des Ressources naturelles et de l'Environnement.

Le programme de la conférence comprend un panel de discussion sur le pourquoi et le comment du développement de l'énergie renouvelable et des présentations sur le changement climatique, la production d'énergie héliothermique, les petites centrales hydro-électriques, l'énergie photovoltaïque, la produc-

tion d'énergie éolienne, la politique environnementale, l'alimentation de quartiers en biocombustible et la bioénergie. En outre, l'ambassadrice du Mexique, Mme Sandra Fuentes-Berain et le haut commissaire de l'Inde, M. Prem K. Budhwar, seront présents pour parler des possibilités commerciales dans le domaine de l'énergie renouvelable.

Les commanditaires de la conférence sont Industrie Canada, Ressources naturelles Canada, Environnement Canada, le ministère ontarien de l'Environnement et de l'Énergie ainsi que diverses sociétés productrices d'énergie (par exemple Hydro-Ontario) et des associations du domaine de l'énergie.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Passmore Associates International, 600-255, rue Albert, Ottawa, K1P 6A9, tél. : (613) 566-7005, fax : (613) 233-9527.

## Salon de l'alimentation à Séoul

SÉOUL, CORÉE DU SUD — Les entreprises canadiennes auront la possibilité, du 7 au 10 mai 1997, d'explorer le potentiel commercial d'un des marchés qui connaissent la plus forte croissance en Asie.

Les entreprises qui participent à la quinzième exposition annuelle de technologie alimentaire de Séoul (**Seoul Food '97**) peuvent trouver des sociétés coréennes pour distribuer ou importer leurs produits et services ou avec lesquelles former des partenariats. Ce salon devrait attirer plus de 50 000 visiteurs et 360 exposants.

Ces exposants seront des fabricants et distributeurs d'aliments, d'additifs alimentaires, de boissons, d'alcools, de machines de transformation et de conditionnement et d'équipement de restaurant et d'hôtel.

Pour plus de renseignements sur **Seoul Food '97**, communiquer avec Ana Yu, analyste de marché, Section commerciale, Consulat général de la République de Corée (anciennement le Korea Trade Centre), case 9, bureau 600, 65 Queen Street West, Toronto M5H 2M5; tél. : (416) 368-3399; fax : (416) 368-2393.

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## De nouveaux signes d'ouverture au Guatemala

Après avoir procédé à des réformes économiques et mis un terme pacifique à la guerre civile qui perdurait depuis 34 ans, le Guatemala offre maintenant aux entreprises canadiennes une foule de nouvelles possibilités sur le plan du commerce et de l'investissement.

Certains de ces nouveaux débouchés découlent des ambitieux efforts que le pays a déployés pour instaurer la paix. Son programme, estimé à 2 milliards de \$, prévoit la mise sur pied d'une infrastructure physique et sociale ainsi que la réforme exhaustive de ses institutions et de son système législatif. D'autres débouchés sont le fruit de la déréglementation, prévue pour 1997, de l'énergie et des télécommunications ainsi que de l'appel de soumissions visant l'administration des chemins de fer, des aéroports et des ports de l'État comme concessions privées.

Le Guatemala a par ailleurs annoncé qu'il réduirait les droits à l'importation visant divers produits, depuis les métaux de première fusion jusqu'aux produits intermédiaires et finis. Le droit à l'importation perçu sur les métaux de première fusion, par exemple, a chuté de 5 à 1 % dès janvier 1997.

Quant aux investissements, le pays se propose d'adopter une loi sur l'exploitation minière qui permettra d'améliorer le climat de placement en réduisant les redevances domaniales et en accélérant l'émission de nouveaux permis d'exploitation. En outre, une nouvelle loi sur l'investissement étranger, sur laquelle le Congrès se penche actuellement, permettra au Guatemala d'adhérer aux ententes

bilatérales relatives à la protection de l'investissement étranger qui sont en cours de négociation.

Pour plus de renseignements sur les possibilités d'affaires au Guatemala, communiquer avec Céline Boies, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 996-6129, fax : (613) 944-0760.

## FOR HABITAT'97 *(Suite de la page 6)*

foire sont les suivants : construction résidentielle, reconstruction, modernisation, finition, articles ménagers et produits pour le jardin et ameublement.

FOR HABITAT'97 est organisée par la Canada-Czech Republic Chamber of Commerce (CCRCC), organisme commercial autofinancé sans but lucratif qui travaille à promouvoir les échanges commerciaux et les investissements entre le Canada et la République tchèque. La CCRCC aura, au pavillon canadien, un stand d'information dont les services pourront être utilisés par les entreprises canadiennes. La

CCRCC peut aussi prendre les mesures nécessaires à l'installation de stands individuels ou favoriser la participation à un programme de mini-stands.

Pour plus de renseignements sur la foire commerciale et sur les entreprises canadiennes qui participent au pavillon canadien, communiquer avec Mirjana Sebek-Heroldova, coordonnatrice des opérations commerciales et des projets de la CCRCC, tél. : (416) 367-3187, fax : (416) 367-6011; ou Lubomir Novotny, directeur général de la CCRCC, tél. : (416) 367-3432, fax : (416) 367-3492.

## Réseaux commerciaux régionaux *(Suite de la page 2)*

### Québec :

Tél. : 1-800-322-4636,  
Montréal : (514) 496-4636;  
Fax : (514) 496-5934

### Ontario :

Tél. : 1-800-567-2345;  
Toronto : (416) 954-4636;  
Fax : (416) 954-8597

### Manitoba :

Tél. : 1-800-665-2019,  
Winnipeg : (204) 984-2272;  
Fax : (204) 983-3852

### Saskatchewan :

Tél. : 1-800-667-4374,  
Saskatoon : (306) 956-2323;  
Fax : (306) 956-2328

### Alberta :

Tél. : 1-800-272-9675;  
Edmonton : (403) 422-7722;  
Fax : (403) 422-0040

### Colombie-Britannique :

Tél. : 1-800-667-2272;  
Vancouver : (604) 775-5525;  
Fax : (604) 775-5520

### Territoires du Nord-Ouest :

Tél. : 1-800-661-0599;  
Yellowknife : (403) 873-7958;  
Fax : (403) 873-0101

### Yukon :

Tél. : 1-800-661-0543,  
Whitehorse : (403) 633-6257

**CANADEXPORT**

**EN DIRECT**

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

# AU CALENDRIER

**VANCOUVER** — 20 au 24 avril 1997  
— Organisée par l'Association canadienne de l'électricité et constituant une manifestation officielle de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, la conférence-exposition **Electricity '97** est le principal salon de l'industrie canadienne de l'électricité pour l'année 1997. Les principaux thèmes cette année sont les possibilités qui se dessinent sur le nouveau marché compétitif de l'électricité au Canada et la croissance rapide du marché de l'Asie-Pacifique. On attend à cette exposition plus de 1 000 professionnels de l'industrie, qui viendront du Canada et de l'étranger.

Les participants trouveront dans le programme de la conférence de nombreux sujets techniques et commerciaux sur des questions diverses : échanges commerciaux et restructuration dans l'industrie de l'électricité; exploitation et services d'hydro-électricité ou d'électricité produite par des combustibles fossiles; technologies de transport et de distribution; exploitation de réseaux et systèmes d'information; compteurs et services à la clientèle; santé, sécurité et environnement et consultation publique.

Plus de 50 grands fabricants, fournisseurs et sources de renseignements seront présents à l'exposition **Electricity '97**. On peut citer parmi les principaux 3M Canada, l'Electric Power Research Institute, GEC Alsthom, Générale Électrique du Canada, Honeywell Ltée, Hydro-Québec, Omicron Electronics Corp. USA, Hydro-Ontario, Powertech Labs Inc. et Unistrut Building Systems.

Pour s'inscrire ou pour avoir plus de renseignements, communiquer

avec Taff Chitayat, Association canadienne de l'électricité, 1, Westmount Square, bureau 1600, Montréal, Québec, H3Z 2P9; tél. : (514) 934-6484; fax : (514) 937-6498; on peut aussi s'inscrire par l'Internet à l'adresse suivante : <http://www.can elect.ca/e97.html>

**ST. JOHN'S** — 21 et 22 avril 1997,  
**MONCTON** — 24 et 25 avril 1997, et  
**HALIFAX**, — 28 et 29 avril 1997 — Des séminaires de deux jours seront offerts sur les façons de décrocher les contrats financés par les institutions financières internationales (IFI) comme la Banque mondiale, la Banque africaine de développement (BAD), la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) et la Banque interaméricaine de développement.

Présentés par les Development

Bank Associates de Washington, D.C., les séminaires traitent de la façon de cerner les occasions d'affaires financées par les IFI, de prendre part au processus de soumission, de résoudre des problèmes relativement aux soumissions et de contracter des marchés. Ils sont parrainés par les adhérents à l'Entente de coopération Canada/provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur de concert avec l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada.

Pour obtenir plus de détails à ce sujet, communiquer avec : Keith Warren, (709) 772-5511 (Terre-Neuve); Ben Hong, (506) 851-6669 (Nouveau-Brunswick); David Cook, (902) 566-7576 (Île-du-Prince-Édouard); Maryann Everett, (902) 426-6658 (Nouvelle-Écosse).

## Introduction au marché de la Russie

**MOSCOU, RUSSIE** — du 1<sup>er</sup> au 17 mai 1997 et du 18 août au 1<sup>er</sup> septembre 1997 — Un cours de deux semaines, intitulé « Introduction au marché de la Russie », sera offert aux gens d'affaires et aux investisseurs étrangers désireux de percer le marché russe, dans le but de leur communiquer de l'information et des connaissances spécialisées ainsi que de les faire profiter des occasions de constituer des réseaux.

Au programme de ce cours qui sera donné du lundi au vendredi, cinq jours par semaine, sont prévus des exposés à caractère général, des petits groupes de discussion ainsi que des visites à des entreprises moscovites, des ministères gouvernementaux et d'autres organismes. Des représentants des institutions économiques centrales de la Fédération de Russie donneront des conférences et participeront à des discussions de groupe.

Offert par l'Académie internationale de l'entrepreneuriat de Moscou, le cours est donné par Fred Eidlin, directeur du Waterloo-Laurier-Guelph Centre for East European and Russian Studies.

Pour s'inscrire, communiquer avec le professeur Fred Eidlin, Département des études politiques, Université de Guelph (Ontario) N1G 2W1, tél. : (519) 824-4120, poste 3469, fax : (519) 837-9561, courrier électronique : [feidlin@css.uoguelph.ca](mailto:feidlin@css.uoguelph.ca).



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

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



**POSTE MAIL**  
Service canadien des postes / Canada Post Corporation  
Port payé / Postage Paid  
NBRE 2488574 BLK  
**OTTAWA**



# CanadExport

Numéro hors-série — Mars 1997


 Equipe Canada • Team Canada

97

Ministre du Commerce International



Minister for International Trade

Ottawa, Canada K1A 0G2

 Dept. of External Affairs  
 Min. des Affaires extérieures

APR 2 1997

 RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
 RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

## Message du Ministre

C'est avec grand plaisir que je me suis joint au Premier ministre du Canada, aux premiers ministres provinciaux et à plus de 500 participants du monde des affaires, du secteur de l'éducation et du milieu politique pour prendre part à la mission commerciale d'Équipe Canada 1997 en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande.

Les résultats de cette troisième mission commerciale d'Équipe Canada, la plus complète jusqu'à présent, viennent confirmer que les produits, les services, la technologie et les compétences du Canada sont appréciés dans cette région dynamique à croissance rapide.

Les Canadiens savent depuis longtemps que le commerce international est essentiel à la prospérité de l'économie. La valeur par habitant de nos exportations est maintenant supérieure à celle de tout autre pays industrialisé au monde et ces exportations continuent de croître à un rythme sans précédent.

Cette mission a généré pour le Canada un chiffre d'affaires de 2,1 milliards de \$ et a ouvert la voie à d'autres revenus, ce qui témoigne de l'aptitude des Canadiens à soutenir la concurrence à l'échelle internationale, à créer des emplois et à stimuler la croissance économique de leur pays.

Il faut aussi faire l'éloge des partenariats qui ont été formés non seulement entre les Canadiens et les Asiatiques, mais aussi entre les Canadiens eux-mêmes, qui ont découvert au cours de la mission les avantages qui découlaient de travailler ensemble comme une seule équipe. Je vous invite, dans ce numéro hors-série de CanadExport, à prendre connaissance de tout ce que nous pouvons accomplir lorsque nous faisons tous partie d'Équipe Canada.

Sincèrement

Art Eggleton

## Équipe Canada 1997 : Vol vers le succès

Samedi, 20 janvier 1997 - Aéroport international de Vancouver. L'avion arrive de Bangkok et il en sort un groupe de personnes qu'on ne s'attendrait pas à voir à bord du même appareil. Les passagers — le Premier ministre du Canada, les premiers ministres provinciaux, des ministres fédéraux et des maires, des gens d'affaires appartenant à des grandes ou à des petites entreprises, de la haute technologie jusqu'aux arts, des dirigeants d'universités, de collègues, d'organisations et d'associations commerciales, des étudiants, des jeunes entrepreneurs et des journalistes — ont tous voyagé ensemble dans le cadre de la mission commerciale la plus complète et la plus réussie de l'histoire canadienne : Équipe Canada 1997.

Équipe Canada 1997 a effectué une tournée éclair de la Corée du Sud, des Philippines et de la Thaïlande, pays qui font partie d'une des régions économiques les plus dynamiques au monde, l'Asie-Pacifique, qui a acheté pour 20,7 milliards de \$ d'exportations canadiennes pendant les onze premiers mois de 1996.

Équipe Canada 1997, la troisième mission de ce genre en Asie, a signé des contrats générant plus de 800 millions de \$, a conclu des accords et des protocoles d'entente pour une valeur de 1,3 milliard de \$ et a ouvert la voie à d'autres revenus.

À leur descente de l'avion, les passagers ont l'air fatigué, mais satisfait. Certains d'entre eux sont revenus avec des contrats signés en main et d'autres, avec l'espoir de

contrats à venir. Plusieurs ont eu la satisfaction d'avoir joué un rôle important d'intermédiaire. Collectivement, les participants ont aidé à ouvrir la voie à un meilleur avenir pour l'ensemble des Canadiens, que cela se traduise par la croissance des entreprises canadiennes, par des percées sur de nouveaux marchés d'exportation, par la création d'emplois au pays ou par une relance de l'économie nationale.

Plus de 500 personnes ont pris part à la mission. Les participants venaient de toutes les régions du Canada et de tous les secteurs de l'économie, offrant des produits et services d'une grande diversité : technologie Internet, vins de Terre-Neuve, homards farcis du Nouveau-Brunswick, réseaux de télévision, églises, cabanes en rondins, matériel de distillation de l'eau, programmes éducatifs, satellites, blé canadien. Ensemble, ils représentaient un microcosme de la diversité qui caractérise l'économie canadienne.

### Un front uni

Les avantages qu'offre la participation à une mission visant à promouvoir l'exportation d'une aussi vaste gamme de produits et de services ne sont peut-être pas évidents à première vue, mais comme l'a appris Carol Ann Gingras, marchande d'oeuvres d'art d'Aylmer, Québec, le fait de faire partie de la délégation lui a ouvert des portes qui, jusque-là, lui étaient fermées. « Les gens s'intéressent à Équipe Canada », dit-elle, « car ils ne voient pas simplement un petit commerce d'oeuvres d'art, ils voient un tout. » Elle affirme avoir fait davantage de progrès en 12 jours que lors d'un précédent voyage de trois mois au Japon.

Pour Trevor Hewison, directeur de Shuttle Craft Canada de Saskatoon, la dynamique d'Équipe Canada est cruciale à l'établissement d'une présence

Voir page 3 — Vol vers le succès

DANS CE NUMÉRO DANS CE

Nouvelles ententes commerciales.....5-6

Nouveaux accords bilatéraux.....6-7

Exemples de réussites.....8-11

L'enseignement :

Un nouveau venu.....12-13

Débouchés commerciaux.....14-20

Équipe Canada au travail.....21, 23, 24

Services essentiels

pour les exportateurs.....22-23

### CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur délégué : Don Wight

Rédacteur adjoint : Louis Kovacs

Création : Boîte Noire

Mise en page : Yen Le

Téléphone : (613) 996-2225

Fax : (613) 996-9276

Courrier électronique :

canad.export@extott23.x400.gc.ca

Tirage : 40,000

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

Expédier à : CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.



CanadExport

## Vol vers le succès

Équipe Canada

(Suite de la page 2)

dans un nouveau marché. Il est en effet très difficile de percer un nouveau marché, dit-il, particulièrement lorsque les cultures sont aussi différentes. « Nous ne saurions vraiment pas par où commencer. »

Les participants d'Équipe Canada 1997 ont découvert qu'ils pouvaient conjuguer leurs atouts et s'entraider. Les vétérans du marché international conseillent les néophytes et les présentent parfois à des clients éventuels. La présence du Premier ministre, de ses homologues provinciaux et de divers ministres rehausse la crédibilité des participants aux yeux des éventuels clients, partenaires et investisseurs. La création de partenariats entre entrepreneurs canadiens pourraient offrir des avantages supplémentaires.

« Les liens que nous tissons avec toutes ces entreprises canadiennes sont aussi importants que la prise de contact avec un éventuel client coréen », estime Jean-Pierre Sauriol, président et PDG chez DESSAU Inc. de Laval. Il convient qu'il n'est pas facile de faire des affaires seul dans des pays étrangers. « Le fait de nous associer avec d'autres entreprises canadiennes nous facilite beaucoup la tâche. Une entreprise qui a entendu parler d'un projet nous donnera les renseignements nécessaires ou encore nous proposera d'y participer à titre de collaborateurs. »

L'établissement de liens plus étroits entre les entreprises, les associations, les institutions, les hommes politiques et les fonctionnaires a été une des retombées les plus avantageuses de la mission.

Voir page 4 — Vol vers le succès

## L'appui gouvernemental assure une plus grande crédibilité

*Le soutien des représentants du gouvernement canadien et le rôle d'intermédiaire qu'ils ont joué auprès des divers intervenants ont été cruciaux à l'établissement de relations entre les gens d'affaires canadiens et asiatiques.*

« Les gens d'affaires coréens veulent être sûrs de la participation du gouvernement canadien avant de s'engager », indique Tae Ri Lee, président de TRL Microwave Technology Inc. de Burnaby, Colombie-Britannique. « Après quoi, ils se sentent beaucoup plus à l'aise. Cette présence du gouvernement nous donne beaucoup de crédibilité. »

On pourrait voir dans les réunions officielles de simples événements médiatiques. M. Lee, qui a émigré de Corée en 1974, explique que ces réunions sont très importantes pour nos hôtes coréens. « Ce qui ressemble à une simple formalité s'avère en fin de compte l'élément déclencheur d'une entente. Bien emballé, le produit se vend beaucoup mieux. »

Même ceux qui sont rompus aux arcanes des affaires en Asie ne sous-estiment pas l'effet d'une mission comme celle d'Équipe Canada sur les fonctionnaires et les gens d'affaires locaux. Pour beaucoup d'entre eux, l'appui du gouvernement est essentiel.

AGRA Inc., par exemple, fait déjà des affaires dans les trois pays visités par la mission. Mais comme le souligne le PDG Alex Taylor, « bon nombre de nos clients sont

en fait des gouvernements ou des sociétés plus ou moins contrôlées par l'État; le soutien de notre gouvernement nous est donc extrêmement précieux parce que, dans ces pays, on aime en quelque sorte traiter de gouvernement à gouvernement. »

AGRA Inc., qui a son siège à Oakville, compte 155 bureaux dans 22 pays. Lors de ce voyage, sa filiale, AGRA-Monenco, a signé un protocole d'entente avec la firme Kabool Engineering and Construction de Séoul en vue de commercialiser ses systèmes et services de gestion de projets AxioM. Cette entente faisait suite à un contrat de 2 millions de \$ signé précédemment avec Kabool.

Même une entreprise solidement établie comme SPAR Aérospatiale Limitée, dont les réalisations sont connues dans le monde entier, ne peut nier l'importance de la participation gouvernementale. Les négociations qu'elle menait avec le National Research Institute de Thaïlande en vue d'un contrat de 155 millions de \$ pour la construction d'un système de télédétection par satellite étaient suspendues. Elle a demandé à M. Chrétien d'intervenir, et les négociations ont abouti.



# Vol vers le succès (Suite de la page 3)

## Établir des liens à l'étranger

Les délégués, qui sont arrivés dans les trois pays en tant que membres d'une véritable « équipe », étaient ainsi en bien meilleure position pour nouer des liens avec leurs homologues asiatiques, ce qui est essentiel au succès d'une mission commerciale ou de toute tentative de pénétration d'un nouveau marché.

« Il faut développer ces relations », déclare Hugh O'Donnell, directeur général des services de géomatique de SHL Powerhouse à Ottawa, « et les possibilités viendront d'elles-mêmes. Rien ne remplace les rencontres en personne. »

Les gens d'affaires de la délégation ont eu de nombreuses possibilités de rencontrer en personne leurs homologues étrangers, que ce soit à l'occasion de vastes forums de gens d'affaires, de petites réunions de réseautage ou de réceptions.

Le maire de Kitchener, Richard Christy, est un de ceux qui a servi d'intermédiaire lors de ces rencontres, présentant les gens d'affaires les uns aux autres. Il a bien compris l'importance de telles relations dans le marché asiatique. « Les Canadiens voudraient bien signer des contrats et passer tout de suite à l'action », dit-il, « mais les gens d'affaires asiatiques préfèrent nouer des liens personnels basés sur la confiance et la loyauté. »

## Les Canadiens sont les véritables gagnants

Les vrais bénéficiaires des retombées de la mission d'Équipe Canada 1997 sont les Canadiens.

Comme l'explique Peter Capkun, président du conseil d'administration de Maisons Quebec (1996) Homes Inc. de Val-d'Or : « Lorsque nous vendons des maisons à l'étranger, nous achetons des fenêtres, du tapis, des planches de bois franc et des armoires sur le marché canadien. Cela crée des emplois directs et indirects. »

Quant à l'entreprise Quality Log Homes Ltd. d'Abbotsford, Colombie-Britannique, sa production quadruplera à la suite du contrat de 6,37 millions de \$ qu'elle a obtenu pour la construction de cabanes en rondins aux

Philippines. Le président de l'entreprise, Walter Froese, envisageait d'embaucher entre 30 et 40 employés de plus pratiquement dès son retour au Canada.

Spar Aérospatiale Limitée prendra également de l'expansion à la suite du contrat de 155 million de \$

que lui a octroyé le National Research Institute de Thaïlande; c'est ainsi que 40 à 50 emplois « hautement spécialisés » seront créés à son usine de Ste-Anne-de-Bellevue.

## Ouvrir les portes sur l'avenir

Les nouveaux contrats d'une valeur de 2,1 milliards de \$ et les emplois créés témoignent du franc succès d'Équipe Canada 1997. Mais les effets de ce succès se feront sentir encore longtemps après l'atterrissage de l'avion à l'aéroport international de Vancouver.

Les participants ont découvert l'importance d'établir des relations. Mais il faut du temps pour nouer des liens, comme le souligne Jean-Marie Toulouse, directeur de l'École des hautes études commerciales de Montréal. « Il arrive souvent que l'on perde de vue le but premier des rencontres, l'accent étant souvent mis sur la signature rapide de contrats. Car une fois que les présentations importantes ont été faites, ce sont les retombées à long terme qui comptent réellement. »

Gilles Thériault, président de GTA Consultants Inc. est d'accord pour dire que pour réussir en affaires sur le marché international, il faut faire preuve de

Voir page 5 — Vol vers le succès

*Les Canadiens voudraient bien signer des contrats et passer tout de suite à l'action, mais les gens d'affaires asiatiques préfèrent nouer des liens personnels basés sur la confiance et la loyauté.*

Richard Christy  
Maire de Kitchener

## Équipe Canada revient avec plus de 2,1 milliards de \$ de nouvelles ententes commerciales

Lors de cérémonies qui se sont déroulées en Corée, aux Philippines et en Thaïlande, les Canadiens ont signé 180 ententes, d'une valeur de 874,6 millions de \$ en contrats commerciaux et de 1,25 milliard de \$ en accords de principe, y compris des protocoles d'entente et des lettres d'intention.

Le premier ministre, M. Jean Chrétien, qui assistait aux cérémonies de signature, a fait remarquer que les sociétés qui entrent dans de nouvelles relations d'affaires en Asie représentent une gamme étendue de secteurs d'activité et de compétence provenant de partout au Canada. « Ces ententes signifient qu'il y aura création d'emplois non seulement dans les sociétés qui les signent, mais aussi chez leurs fournisseurs et autres associés en affaires. »

Voici un petit échantillon d'entreprises, de partout au pays, qui sont revenues avec des ententes conclues dans le cadre de la mission.

**Bennett Environmental Inc (BEI)**  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Le fabricant de produits et fournisseur de services liés au traitement thermique, à l'oxydation, à l'incinération et à la restauration des sols contaminés a signé une entente de coopération technique d'une valeur de 10 millions de \$ avec la Korea Cottrell en vue de la fabrication d'incinérateurs pour la destruction des déchets.

Aux Philippines, BEI, qui emploie 30 personnes, a signé des protocoles d'entente en vue de la fourniture de ses produits dans le cadre de coentreprises avec C.N.P. Products, de Manille, et avec Gateway Property Holdings. Conjointement, ces coentreprises pourraient entraîner des ventes de 13 millions de \$ par année.

En Thaïlande, BEI a signé une entente de coentreprise d'une valeur de 4 millions de \$ avec Valance Corporation Ltd., de Bangkok, pour la construction d'une installation d'incinération centrale.

**Polar Bear Water Distillers Mfg. Co. Ltd.**  
Pickardville (Alberta)  
Ce fabricant de matériel de distillation de l'eau à des fins résidentielles, commerciales et industrielles a signé des contrats avec Westwood Korea Industries Inc., de Séoul, Kaizen Trade International Corp., de Quezon City, aux Philippines, et Omniact Co. Ltd., de Bangkok, pour l'achat et la distribution des produits Polar Bear pour une ou deux années. La valeur des contrats est estimée à 1,5 million de \$.

Voir page 6 — Nouvelles ententes commerciales

## Vol vers le succès

(Suite de la page 4)

patience. « Il faut plusieurs années pour conclure des ententes solides de coentreprise dans un nouveau marché. Nous savons par expérience que cela fonctionne. »

Pour obtenir les résultats voulus lorsque l'on pénètre un nouveau marché, il faut non seulement avoir de bons contacts, mais aussi des renseignements à jour sur l'économie, la main-d'oeuvre, la langue et les coutumes locales, le climat politique, la structure fiscale ainsi que sur de nombreux autres points. Cette mission d'Équipe Canada a donné lieu à la mise sur pied d'un réseau d'information, de soutien et de contacts pour aider les entreprises à continuer de faire des percées sur le marché de l'Asie-Pacifique.

Grâce à Équipe Canada, des liens solides et profitables ont été noués entre le Canada et l'Asie-Pacifique. Les autres entreprises canadiennes pourront mettre à profit ces relations et l'ensemble des Canadiens pourront bénéficier des avantages qui en découleront.



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.

## Le Canada et la Corée du Sud signent de nouveaux accords bilatéraux

Le 10 janvier, au deuxième jour de la mission d'Équipe Canada 1997, le Premier ministre Jean Chrétien et les premiers ministres provinciaux ont assisté à la signature d'accords portant sur les télécommunications et la sécurité sociale à l'occasion d'une rencontre avec le président coréen Kim Young Sam.

- Un accord de reconnaissance réciproque facilitera le commerce dans les secteurs du matériel radio, informatique et de télécommunication et garantira la reconnaissance mutuelle des résultats d'essais menés à des fins de réglementation. Cet accord facilitera l'homologation réglementaire du matériel et permettra aux exportateurs de procéder à des essais au Canada.

Le Canada et la Corée ont également convenu d'entreprendre des négociations en matière d'accès au marché des télécommunications et du matériel connexe, en vue de la conclusion d'un accord en 1997.

- Un accord de sécurité sociale garantira le maintien de la couverture accordée par le Régime de pensions du Canada aux Canadiens affectés en Corée pendant une période pouvant atteindre cinq ans. En outre, l'employé et son employeur seront dispensés de contribuer au régime de sécurité sociale coréen au cours de cette période.

Au cours de la cérémonie de signature, le Premier ministre a souligné que le Partenariat spécial Canada-Corée, conclu en 1993 afin d'intensifier la coopération dans les domaines du commerce, de l'investissement et de la technologie industrielle, a été l'une des principales raisons du renforcement des relations bilatérales et économiques entre les deux pays. « Les annonces faites aujourd'hui concernant les télécommunications augurent bien de l'avenir, car elles aideront à ouvrir davantage le marché coréen à nos produits et accroîtront les possibilités pour les entreprises canadiennes et coréennes », a-t-il déclaré.



## Nouvelles ententes commerciales (Suite de la page 5)

Université de la Saskatchewan  
Saskatoon (Saskatchewan)

La Veterinary Infectious Diseases Organization de l'Université de la Saskatchewan a signé un protocole d'entente avec le National Veterinary Research Institute (institut national de recherche vétérinaire) de Corée. Les deux organismes collaboreront à la mise au point de nouveaux vaccins pour contrôler de graves maladies animales et à l'application de la biotechnologie moléculaire avancée en vue de l'amélioration du bien-être des animaux. La collaboration comportera l'échange d'informations scientifiques et techniques ainsi que la visite de scientifiques et d'experts.

Commission canadienne du blé  
Winnipeg (Manitoba)

La Commission canadienne du blé, qui exporte du blé et de l'orge dans 70 pays, a signé une lettre d'entente avec sept minoteries thaïlandaises en vue de la vente de plus d'un million de tonnes de blé au cours des cinq prochaines années. L'entente est évaluée à 250 millions de \$ au cours actuel du blé.

Edwards International  
Mississauga (Ontario)

Edwards International, la division des exportations, du génie et de la commercialisation d'Edwards Systems Technology, un important fabricant et fournisseur de systèmes de détection des incendies et

Voir page 20 — Nouvelles ententes commerciales

## Le Canada et la Thaïlande concluent de nouveaux accords bilatéraux

**L**e 17 janvier, le premier ministre Jean Chrétien et les membres d'Équipe Canada ont assisté à la signature de neuf accords bilatéraux qui amélioreront le commerce, l'investissement et la coopération entre la Thaïlande et le Canada en matière d'inspection du poisson et des produits de la pêche ainsi que dans les domaines de l'environnement et de l'éducation.

« Ces accords bilatéraux favoriseront l'instauration d'un climat commercial plus sûr, élément clé des échanges et de l'investissement, et élargiront nos liens dans les domaines de l'éducation, des sciences et de l'industrie », a déclaré le Premier ministre.

**Accord de protection des investissements étrangers**  
Cet accord bénéficiera aux investisseurs des deux pays en établissant de meilleures conditions pour l'investissement et en permettant aux investisseurs canadiens d'affronter la concurrence dans un environnement stable et transparent. Les points saillants de l'accord bilatéral sont le régime de la nation la plus favorisée et le traitement national pour les investisseurs, assortis de contrôles très limités, l'indemnisation des investisseurs en cas d'expropriation et le droit des investisseurs à l'arbitrage international en cas de différends. Le Canada a maintenu des exceptions sectorielles dans des domaines comme la culture.

**Protocole d'entente entre Revenu Canada et le ministère des Finances de la Thaïlande**  
Ce protocole d'entente permettra à chacun des pays d'améliorer sa propre administration des impôts, de l'accise et des douanes.

**Procès-verbal en vue d'un accord de reconnaissance réciproque sur l'équivalence des systèmes d'inspection et de contrôle du poisson et des produits de la pêche**  
Les deux pays ont convenu de chercher, dans les meilleurs délais, à

conclure un tel accord, qui viserait à améliorer l'efficacité et à réduire les chevauchements dans les deux systèmes. Le ministère des Pêches de la Thaïlande se verrait confier la responsabilité d'agréeer les usines thaïlandaises qui exportent des produits au Canada. Les produits de ces usines feraient l'objet d'inspections moins fréquentes.

**Protocole d'entente sur la coopération environnementale entre le ministère thaïlandais des Sciences et Environnement Canada**  
Ce protocole d'entente établit le cadre de la coopération bilatérale concernant divers projets et activités, notamment les lois environnementales, la prévention de la pollution et les problèmes relatifs à l'environnement mondial.

**Protocoles d'entente sur la coopération pédagogique entre le ministère thaïlandais des Affaires universitaires et, respectivement, la province de la Nouvelle-Écosse et la province du Nouveau-Brunswick**  
Ces protocoles d'entente couvrent l'établissement de liens institutionnels aux niveaux du premier cycle et du cycle supérieur, les programmes conduisant à un diplôme, les cours de formation spécialisée, la promotion des échanges de professeurs et d'étudiants, l'échange d'information et la coopération pour l'établissement de projets et de programmes précis dans le domaine de l'éducation, ainsi que la collaboration en matière de recherche-développement.

**Lettre d'intention en vue d'un accord de licence concernant une station du réseau Radarsat entre le Conseil national de recherche de la Thaïlande (NRCT) et RADARSAT International**  
Cette lettre confirme l'intention du NRCT de recevoir des données directement du satellite Radarsat et de conclure un accord de licence de réseau avec RADARSAT International Inc.

**Lettre d'intention sur le développement intégré entre l'Université de la Saskatchewan et l'Institut de technologie Roi Mongkut**  
Cette lettre confirme l'intention des deux parties de collaborer relativement à la formation du personnel de l'Institut au nouveau campus établi dans la province de Chumphon. L'Université de la Saskatchewan fournira des services consultatifs et participera à l'aménagement d'un parc scientifique et à des programmes de doctorat conjoints dans des domaines scientifiques et technologiques ciblés.

**Accord de coopération entre l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et la Fédération des industries thaïlandaises**  
Aux termes de cet accord, les deux parties conviennent de procéder à un échange d'expériences concernant les services rendus à leurs membres respectifs, de faciliter leurs relations et de fournir un soutien adéquat en vue de la réussite de programmes précis.

## Orion 2000 signe des ententes pouvant rapporter 85 millions de \$

**K**arim Lakhani rêve d'un avenir pas très éloigné où, à Manille, à Bangkok, et dans des douzaines d'autres grandes villes asiatiques, la scène suivante pourrait se dérouler : un récepteur de poche émet un signal, le propriétaire d'un petit commerce prend connaissance du message et utilise son téléphone cellulaire pour vendre les actions qu'il détient dans une entreprise donnée. Son progiciel Internet a suivi le cours des actions choisis et l'a averti lorsque le prix voulu a été atteint.

Le jeune président d'Orion 2000 Technologies Ltd. de Richmond, Colombie-Britannique, envisage un autre scénario où le commerçant serait remplacé par un agriculteur d'une région rurale qui veut suivre le prix des céréales sur le marché boursier de New York.

Ce ne sont là que deux possibilités que M. Lakhani aimerait voir se concrétiser au cours des prochaines années. Entre-temps, Orion a pris part à la mission commerciale d'Équipe Canada 1997 en Asie afin d'entreprendre la commercialisation de A-Net, réseau sécuritaire d'échange internationaux permettant d'échanger des données informatisées et d'effectuer des opérations de débit, de crédit et de banquette.

« Nous avons choisi l'Asie comme point de départ parce que nous voulons établir une norme. Nous espérons que les options courantes que nous offrirons seront adoptées par un grand nombre de petites et de moyennes entreprises. »

M. Lakhani croit qu'il est réaliste de s'attendre à des ventes variant entre 50 et 100 millions de \$ au cours des cinq prochaines années. Son optimisme est bien fondé : la participation d'Orion à la mission commerciale d'Équipe Canada a permis à l'entreprise de conclure des accords et des protocoles d'entente dont la valeur pourrait atteindre 85 millions de \$.

Orion a signé des ententes tripartites d'une valeur de 65 millions de \$ avec neuf banques de développement des Philippines appartenant à l'Association d'Asie et du Pacifique des institutions financières de développement (ADFIAP) en vue du développement de son réseau A-Net pour les membres de l'ADFIAP.

L'ADFIAP compte 79 banques réparties dans 33 pays de l'Asie-Pacifique. M. Lakhani est d'avis que les dix millions de clients de l'Association constitueront une excellente base pour le lancement des produits de son entreprise.

Orion a aussi signé des protocoles d'entente avec la Industrial Finance Corporation of Thailand et la Korea Technology Banking Corporation pour le développement de A-Net et la fourniture de produits commerciaux électroniques sécuritaires. Chaque projet est évalué à dix millions de \$.


Orion a trouvé des partenaires au Canada et aux États-Unis pour le développement de ses produits, notamment TRW Inc., SLM Software de Toronto et RAT International de Victoria.

M. Lakhani est confiant qu'à partir du moment où les ventes découlant de ces ententes se concrétiseront, « il se créera probablement deux fois plus d'emplois localement qu'à l'étranger. » En outre, tous les partenaires d'Orion devraient

*La mission d'Équipe  
Canada a rehaussé la  
crédibilité d'Orion aux  
yeux des investisseurs  
étrangers éventuels et  
d'autres entreprises  
canadiennes.*

**Karim Lakhani**  
Président

accroître leurs effectifs, explique M. Lakhani, parce que ces ventes s'appuient sur « un vaste réseau de services. »

« Ce voyage nous a été très profitable car il nous a permis d'établir des liens en Corée, ce qui, en d'autre temps, aurait probablement pris plusieurs années », dit M. Lakhani. Il ajoute que la mission d'Équipe Canada a rehaussé la crédibilité d'Orion aux yeux des investisseurs étrangers éventuels et d'autres entreprises canadiennes. 

## CIMA+ se tourne vers les marchés d'outre-mer

Exemples de réussites

**E**n 1986, CIMA+ comptait 15 employés et recrutait la plupart de ses clients dans les environs de Laval, où se trouve son siège social. Aujourd'hui, la firme d'ingénierie emploie plus de 500 personnes et réalise des projets dans les domaines de l'énergie, des télécommunications et des transports en Asie, en Amérique du Sud, en Amérique centrale et dans les Antilles.

M. Kazimir Olechnowicz, associé principal de la firme et président du Conseil d'administration, est convaincu qu'il est primordial, pour maintenir les emplois et poursuivre la croissance, de prendre pied sur des marchés internationaux où la concurrence s'intensifie.

« Nos employés sont de haut niveau, le potentiel de la firme est très grand, nous dit-il. Nous avons acquis un vaste savoir-faire dans un domaine où nous croyons être les meilleurs au monde. Si nous voulons rester parmi les chefs de file, nous devons nous comparer avec les meilleurs. »

Les entreprises ne peuvent plus rester prospères en tablant sur le seul marché intérieur, ajoute M. Olechnowicz. Si la firme qu'il dirige

exécutait naguère la plupart de ses contrats dans le cadre de projets d'ingénierie réalisés au Québec, elle sollicite aujourd'hui les occasions d'affaires aux quatre coins du monde.

Ainsi CIMA+ a-t-elle profité de la mission d'Équipe Canada en Asie-Pacifique pour prospecter de nouveaux débouchés. Aux Philippines, sa filiale CIMA NAT a signé des protocoles d'entente pour la formation de partenariats avec les provinces de Leyte et d'Aklan en vue de la modernisation et de l'expansion clés en main d'aéroports régionaux, projets évalués respectivement à 10 et 5 millions de \$.

CIMA NAT a aussi signé un protocole d'entente pour former un partenariat avec Philippine Airlines en vue de la conception, de l'aménagement et de l'exploitation d'un centre de formation doté d'une infrastructure complète (école de formation au sol et services aériens), autre projet clés en main évalué à 50 millions de \$.

« C'est très motivant de remporter un contrat en Asie, d'être choisis parce que nous offrons la meilleure technologie et le meilleur prix », précise M. Olechnowicz.

Ce dernier a en outre entamé des discussions avec le ministre philippin de l'Énergie au sujet de divers projets d'aménagement hydroélectrique.

Ce n'est pas la première fois que l'approche d'Équipe Canada s'avère utile à son entreprise. La participation d'un membre de son groupe à la mission d'Équipe Canada en Asie, en 1994, a permis à CIMA+ d'augmenter ses affaires au Viêt-nam.

« L'aide du gouvernement canadien nous a été

précieuse », reconnaît M. Olechnowicz, qui ajoute que le financement offert par la Société pour l'expansion des exportations (SEE) est particulièrement important dans les

*L'aide du gouvernement canadien nous a été précieuse. Le financement offert par la Société pour l'expansion des exportations est particulièrement important dans les marchés en émergence.*

Kazimir Olechnowicz  
Président

marchés en émergence, pressés d'entreprendre de grands travaux, mais qui manquent des capitaux nécessaires. Le financement de la SEE a rendu possibles certains des projets de CIMA+ au Viêt-nam.

Le Canada est en bonne position pour réussir sur les marchés internationaux, croit M. Olechnowicz. Le Canada est très compétitif en raison de son savoir-faire technologique et de la faiblesse de son dollar; à l'étranger, les Canadiens sont toujours bien reçus, et nombre de gens d'affaires canadiens s'aperçoivent qu'ils y sont en meilleure position qu'ils ne le pensaient.

Le président de CIMA+ souligne par ailleurs que le caractère bilingue et multiculturel du Canada constitue un avantage certain sur le marché mondial. D'origine polonaise, M. Olechnowicz a su mettre à profit ses connaissances de la langue polonaise lors de ses voyages d'affaires au pays de ses ancêtres.

D'après son expérience, les entreprises canadiennes, qu'elles soient du Québec ou des autres provinces, peuvent fort bien unir leurs efforts et collaborer en vue d'exploiter d'intéressants débouchés sur les marchés internationaux.



## LSC 2+1 réussit au Canada et à l'étranger

**L**ise Laflamme, présidente de LSC 2 + 1, société de logiciels de Gatineau, Québec, a une solution à proposer pour relancer les affaires au Canada : faire traverser le pays en train par plusieurs centaines de femmes et d'hommes d'affaires accompagnés de conseillers et de spécialistes en gestion. Cette initiative pourrait être désignée sous le nom d'Équipe Canada interne.

La mission d'Équipe Canada a remporté du succès sur deux plans, dit M<sup>me</sup> Laflamme, parce qu'elle a non seulement permis de promouvoir les entreprises canadiennes à l'étranger, mais a aussi aidé ces dernières à établir des liens utiles avec des partenaires éventuels à l'intérieur du Canada.

Selon M<sup>me</sup> Laflamme, la création de liens, tant à l'échelle nationale qu'internationale, vaut plus que n'importe quel programme d'aide gouvernementale et a permis à son entreprise de connaître beaucoup de succès. Computer Devices Canada, CIMA+ et DESSAU Inc. comptent parmi les partenaires éventuels que M<sup>me</sup> Laflamme a rencontrés dans le cadre de la mission.

LSC 2+1 met au point des logiciels permettant de produire des cartes hautement spécialisées utilisées pour l'exploration géologique, l'établissement de plans de défense, la détermination de l'emplacement de services publics et de systèmes de communication et pour de nombreux autres domaines.

L'entreprise, qui compte environ 40 employés, a été mise sur pied avec l'aide du Conseil national de recherches du Canada et

Ressources naturelles Canada.

M<sup>me</sup> Laflamme mentionne aussi la contribution de la Banque de développement du Canada, qui a fourni des conseils très précieux en matière de planification stratégique durant ces dernières années.

Au cours des cinq derniers mois, les ventes de l'entreprise ont pour

---

*La mission d'Équipe Canada a remporté du succès sur deux plans parce qu'elle a non seulement permis de promouvoir les entreprises canadiennes à l'étranger, mais a aussi aidé ces dernières à établir des liens utiles avec des partenaires éventuels à l'intérieur du Canada.*

Lise Laflamme  
Présidente

la première fois atteint le million de \$. Le tiers de ces ventes a été réalisé au pays, un autre tiers, aux États-Unis et le reste, dans différents autres pays.

Avant cette mission d'Équipe Canada, LSC 2+1 avait déjà fait des affaires dans la région de l'Asie-Pacifique. L'entreprise a vendu des produits en Thaïlande, notamment à l'armée du pays, et a un distributeur en Corée. Elle a participé à la présente mission afin de trouver de nouveaux distributeurs aux

Philippines et est sur le point de conclure des ententes à ce sujet.

M<sup>me</sup> Laflamme reconnaît que pour assurer la croissance de son entreprise et créer des emplois, elle doit absolument se tourner vers de nouveaux marchés étrangers, et pas seulement les États-Unis. « J'espère que l'an prochain, 90 % de nos ventes seront réalisées à l'extérieur du Canada », dit M<sup>me</sup> Laflamme. « Il le faut pour l'entreprise. »

Si tout se déroule conformément au plan établi, M<sup>me</sup> Laflamme s'attend à ce que le chiffre d'affaires de son entreprise atteigne entre 30 et 40 millions de \$ au cours des trois ou quatre prochaines années. Les liens noués avec des entreprises nationales et internationales auront contribué dans une grande mesure au succès de LSC 2+1.



Équipe Canada • Team Canada

## Royal Star vise de nouveaux marchés

**M.** Baxter Simms, qui est plus à l'aise dans le milieu de la transformation des poissons et fruits de mer de l'Île-du-Prince-Édouard qu'à des cérémonies officielles, converse tout de même avec quelques personnes lors d'une réception à l'hôtel Oriental de Bangkok; il s'y sent un peu hors de son élément.

M. Simms, directeur général de Royal Star Foods Ltd., de Tignish (Île-du-Prince-Édouard), souhaite accroître les activités de son entreprise dans le domaine de la transformation du homard, du crabe, du hareng et du maquereau. Bien que les plus anciens marchés de son entreprise en Nouvelle-Angleterre soient encore lucratifs, la concurrence est acharnée et les marges de profit diminuent. Mais ses concitoyens dépendent de ses efforts. Le climat à Bangkok peut être chaud et ensoleillé, mais M. Simms sent la pression d'une toute autre façon.

M. Simms connaît déjà la valeur des exportations : 95 % des produits de son entreprise sortent des frontières du Canada; ils sont surtout acheminés vers les États-Unis, l'Europe et le Japon. L'an dernier, les ventes de produits du poisson de son entreprise ont atteint environ 18 millions de \$.

Mais pour conserver les 330 emplois saisonniers de son entreprise et pour donner encore plus de travail à des salaires plus élevés aux personnes qui occupent ces emplois, M. Simms a frappé à des portes à Séoul, Manille et Bangkok, pour essayer de pénétrer de nouveaux marchés.

« Je suis ici parce que je dois accroître mes marges de profits. Je dois allonger la période pendant laquelle mes employés travaillent et renforcer mon marché. Je suis ici pour faire des affaires. »

Un bon nombre des relations de haut niveau avec lesquelles M. Simms veut faire des affaires se trouvaient à l'hôtel Oriental de Bangkok et leur intérêt sera déterminant pour le développement du genre d'influence commerciale dont a besoin M. Simms pour ouvrir de nouveaux marchés à son entreprise. M. Simms a des projets ambitieux pour plusieurs lignes de produits du poisson haut de gamme à valeur ajoutée

comme les produits à tartiner et le homard farci.

M. Simms ne sait pas encore trop ce qu'il peut attendre du marché thaïlandais, mais un sondage rapide parmi des gens d'affaires thaïlandais lors d'un déjeuner où l'on a servi du homard a été encourageant : « Ils ont adoré ça. »

M. Simms a aussi été encouragé par ses visites à Séoul et à Manille. À Séoul, il a rencontré plusieurs personnes importantes, dont une avait déjà appelé son entreprise au Canada pour se renseigner sur les produits, les prix et la distribution avant que M. Simms ait quitté l'Asie. De plus, un homme d'affaires

coréen a promis de visiter bientôt l'usine de transformation pour voir le produit à la source.

À Manille, M. Simms a rencontré le dirigeant d'une grande entreprise d'importation de produits alimen-

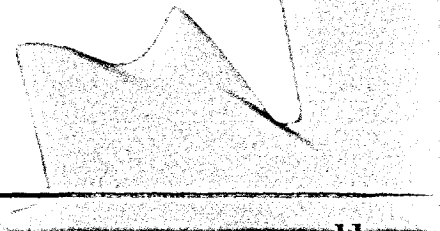
taires des Philippines et il a été invité à visiter une usine de transformation du poisson. Selon M. Simms, si tout se passe bien, Royal Star pourrait même importer certains des produits fabriqués dans cette usine.

Si M. Simms avait, comme il l'admet, des doutes à propos de l'utilité des missions d'Équipe Canada avant de quitter le pays, il est maintenant convaincu : « Avez-vous une idée du temps qu'il me faudrait pour trouver ces relations d'affaires si ces missions n'existaient pas? Je ne sais même pas si je pourrais y parvenir. »

---

*Avez-vous une idée du temps qu'il me faudrait pour trouver ces relations d'affaires si les missions d'Équipe Canada n'existaient pas? Je ne sais même pas si je pourrais y parvenir.*

Baxter Simms  
Directeur général





## Les milieux de l'enseignement

**P**our la première fois, Équipe Canada 1997 comptait dans ses rangs une forte délégation de représentants des milieux de l'enseignement, puisque l'éducation était l'un des huit secteurs importants de l'économie canadienne mis en évidence au cours de la mission.

La soixantaine de délégués des milieux de l'enseignement comprenait 16 recteurs d'université et directeurs de collège. M. John Tibbits, directeur du Conestoga College de Kitchener, Ontario, était du nombre. Pourquoi a-t-il participé à la mission? « C'est une question de revenus », répond-il sans ambages.

À première vue, l'éducation n'a rien à voir avec les affaires, mais il faut bien comprendre que la production de revenus est un facteur tout aussi important pour le maintien du niveau d'excellence des établissements canadiens que ne le sont la qualité des programmes et la compétence des professeurs.

Depuis quatre ans, les inscriptions d'étudiants étrangers dans les universités canadiennes ont chuté de 18 %; pareille tendance a privé les établissements de droits de scolarité considérables et menace les programmes des cycles supérieurs en génie et en mathématiques sur lesquels repose l'essor du secteur canadien de la technologie de pointe et qui dépendaient du recrutement d'étudiants asiatiques.

### Une stratégie de commercialisation vigoureuse s'impose

Les représentants du milieu universitaire croient que l'érosion des inscriptions d'étudiants étrangers s'explique par la commercialisation vigoureuse pratiquée par les établissements concurrents (australiens, américains et britanniques, notamment) et par l'inefficacité relative des efforts canadiens.

« Nous n'avons pas mis au point de stratégie cohérente de sollicitation à l'étranger, nous avons été par trop modestes », a déclaré au Record de Sherbrooke le recteur de l'Université de Guelph, Mort Rozanski, avant de monter à bord de l'avion d'Équipe Canada 1997. La mission en Asie fournissait un bon moyen par lequel tenter de renverser la tendance.

Les missions commerciales d'Équipe Canada, pense M. Tibbits, sont nécessaires si nous voulons montrer clairement aux dirigeants politiques et aux gens d'affaires d'Asie que les Canadiens entendent bien exporter leurs talents et leurs produits. La mission 1997

a donné de la crédibilité au Conestoga College, ajoutait-il, et facilitera grandement toute future entente.

### Élargir les horizons sectoriels

M. Tibbits détecte sur les marchés internationaux de nombreuses possibilités pour un produit qu'il appelle « visites pédagogiques et culturelles »; il s'agit d'offrir aux étudiants étrangers un programme équilibré qui ajoute aux cours spécialisés une introduction à la culture canadienne.

Le directeur du Conestoga College accompagnait la mission d'Équipe Canada pour tenter en outre de recruter en Corée, en Thaïlande et aux Philippines des enseignants d'anglais langue seconde, chose que son établissement fait déjà en Chine.

M. Tibbits cherche également à élaborer un nouveau programme qui permettrait aux étudiants asiatiques de suivre les cours de première année du collège dans leur propre pays, puis de compléter leurs études au Canada après avoir parfait leur maîtrise de l'anglais. Il espère que les étudiants asiatiques pourront un jour décrocher des diplômes du Conestoga College sans quitter leur pays, en achetant auprès du collège les programmes de formation et le matériel didactique nécessaires.

### Commercialiser les services d'enseignement

Steven Kelley, directeur du Nova Scotia Community College, pense que la commercialisation et la vente de services d'enseignement constituent des moyens privilégiés par lesquels les universités et les collèges peuvent survivre aux compressions budgétaires.

Il souligne qu'il y a cinq ans, son établissement d'Halifax ne contribuait aucune recette autonome à son financement; aujourd'hui, le collège perçoit des revenus de quelque 10 millions de \$ par année grâce à des activités de formation sur mesure, soit environ le sixième de son budget.

Voir page 13 — Les milieux de l'enseignement

## LES MILIEUX DE L'ENSEIGNEMENT (Suite de la page 12)

*Les missions commerciales d'Équipe Canada sont nécessaires si nous voulons montrer clairement aux dirigeants politiques et aux gens d'affaires d'Asie que les Canadiens entendent bien exporter leurs talents et leurs produits.*

John Tibbits  
Directeur

Le collège sollicite maintenant deux nouveaux contrats en Thaïlande, qui s'ajouteraient à celui qu'il détient déjà avec le ministère thaïlandais du Travail pour l'établissement d'un centre de formation destiné aux jeunes et aux femmes. Les deux contrats éventuels portent sur la formation en tourisme et l'élaboration de programmes d'études destinés aux collèges communautaires de Thaïlande.

Jean-Marie Toulouse, directeur de l'École des hautes études commerciales (HEC) de Montréal, visait trois objectifs importants au cours de la mission d'Équipe Canada 1997 : recruter des étudiants étrangers, étudier les possibilités d'échanges d'étudiants dans de nouveaux domaines et ten-

ter de mettre sur pied de nouveaux programmes de formation.

### L'importance vitale des programmes internationaux

Les étudiants des HEC ont déjà la chance de participer à des programmes d'échanges conclus avec 59 universités aux quatre coins du monde. Dans le cadre de ces programmes, les cours donnant droit à des crédits suivis par les étudiants dans le pays d'accueil sont reconnus par leur établissement. Au cours de la mission, M. Toulouse a discuté de tels programmes avec des représentants de deux universités coréennes et de deux autres en Thaïlande.

L'École des HEC participe également à divers projets internationaux de construction-exploitation-cession d'établissements d'enseignement au bénéfice des pays d'accueil. « Nos programmes internationaux sont d'une importance vitale pour différentes raisons », précise M. Toulouse. La principale est qu'ils permettent aux professeurs d'acquérir un savoir-faire impossible à obtenir en restant au Canada. « Dans une économie mondiale ouverte, ce genre de savoir-faire est nécessaire si l'on veut soutenir la concurrence et poursuivre la croissance. »

Grâce aux programmes internationaux, les étudiants et les professeurs élargissent leurs horizons; le dépaysement culturel les stimule et en fait de meilleurs chercheurs et enseignants.

« Les revenus et le savoir-faire tirés des projets internationaux

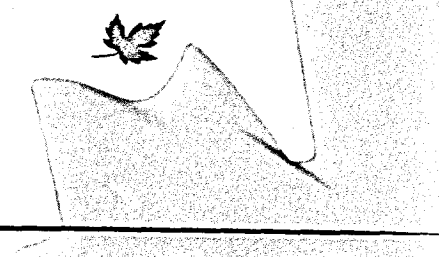
permettent aussi de maintenir des emplois, et même d'en créer », affirme le directeur des HEC. Chaque professeur qui enseigne à l'étranger doit être remplacé par quelqu'un d'autre au Canada. Il arrive parfois qu'un professeur d'un certain âge décide de demeurer dans le pays d'accueil, ce qui ouvre un poste au Canada à un universitaire plus jeune.

### Les services d'enseignement canadiens en vedette

En marge de la mission d'Équipe Canada, les milieux canadiens de l'enseignement étaient bien représentés lors du premier Salon canadien de l'éducation tenu à Bangkok, au cours de la fin de semaine du 18 janvier.

Les représentants de 43 établissements d'enseignement de même que des commanditaires locaux étaient sur place pour répondre aux questions des étudiants thaïlandais et leur démontrer tout l'attrait de faire leurs études au Canada.

Les représentants canadiens ont fait valoir que l'accueil d'étudiants étrangers, outre le fait de produire des recettes dont nos établissements ont besoin, fournit aux étudiants canadiens une occasion supplémentaire d'apprentissage qui peut les sensibiliser aux particularités culturelles — atout qui leur sera précieux quand ils feront leur entrée dans le monde des affaires.



## DÉBOUCHÉS EN CORÉE

**L**a Corée est l'un des plus beaux exemples de réussite parmi les pays en développement. Entre les années 50 et aujourd'hui, elle est passée de l'état d'un pays pauvre à économie agricole à celui d'une économie moderne poussée par les exportations. En 1995, le taux de croissance de l'économie coréenne a été de 8,7 %; on prévoit un taux annuel moyen de 7 % d'ici l'an 2000. Le produit intérieur brut de la Corée était estimé à 615,6 milliards de \$ en 1995.

Depuis son entrée en fonction en février 1993, l'administration actuelle a adopté une série de mesures visant à créer un climat plus propice à l'investissement étranger (par exemple, libéralisation et déréglementation de l'économie, simplification des procédures administratives, et assistance financière). D'ici l'an 2000, presque tous les secteurs de l'économie coréenne seront ouverts à l'investissement étranger. Les universités étrangères pourront ouvrir des campus en Corée dès 1998.

### Commerce et investissement

La croissance dynamique que connaît le marché intérieur de la Corée fait de celui-ci une destination des plus attirantes pour les investissements. En effet, l'investissement étranger augmente sensiblement à chaque année depuis 1993. En 1996, 3,2 milliards de \$ US ont été investis en Corée; c'est 64,8 % de plus qu'en 1995. Une des priorités du gouvernement coréen est de rendre l'environnement économique de la Corée plus favorable à l'investissement étranger.

Le premier ministre Jean Chrétien et le président Kim Young Sam ont annoncé la création du Partenariat spécial Canada-Corée lors de la réunion des dirigeants de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Ce partenariat vise à resserrer les liens de coopération entre les deux pays dans les domaines du commerce, de l'investissement et de la coopération industrielle et technologique. Il

favorise aussi une collaboration plus étroite entre les deux pays dans des forums internationaux tels que l'APEC et l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et il a joué un rôle dans l'adhésion de la Corée à l'OCDE à la fin de 1996.

En octobre 1995, les deux dirigeants annonçaient qu'ils appuyaient l'idée de la création d'un forum Canada-Corée. Le forum a tenu sa première réunion en novembre 1996 pour examiner des moyens de favoriser la compréhension mutuelle et de développer davantage les relations entre les deux pays.

Les relations commerciales du Canada avec la Corée continuent de s'intensifier. Avec des échanges bilatéraux atteignant presque 6 milliards de \$ en 1995, la Corée est le troisième marché d'exportation en importance pour le Canada dans la région Asie-Pacifique et le sixième marché d'exportation en importance au monde. Le marché coréen offre des débouchés de plus en plus nombreux dans des domaines où le Canada jouit d'une expertise, à savoir l'énergie, le secteur pétrolier et pétrochimique, les transports, la défense, l'aérospatiale, la construction (services et matériaux) et l'informatique.

### Matériel et services de transport

Des débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes dans le sous-secteur de l'automobile, notamment en ce qui concerne la fourniture de matériel d'entretien, étant donné que les fournisseurs coréens sont trop peu nombreux ou ne répondent pas aux exigences du

marché. Grâce aux mesures adoptées récemment en matière de libéralisation des échanges, les produits automobiles étrangers auront accès au marché coréen, ce qui créera des débouchés pour les entreprises canadiennes sur le marché secondaire. Pour leur part, les fabricants coréens seront intéressés à signer des ententes de coentreprise avec des sociétés canadiennes afin d'avoir un meilleur accès à la technologie nord-américaine.

### Énergie et ressources naturelles

Sous l'effet de la croissance, l'économie coréenne continuera d'offrir des débouchés aux exportateurs canadiens de métaux et de minerais. La demande de charbon est censée s'accroître de 15 % au moins dans les deux prochaines années. On prévoit aussi une hausse de l'activité sur le marché de la potasse. Des débouchés existent aussi pour les Canadiens sur le marché du matériel de production d'énergie thermique et du matériel de production de gaz naturel liquéfié (GNL). La Corée a besoin de la technologie et du matériel étrangers pour compléter ses capacités actuelles et stimuler le développement technique local.

La Corée est l'un des plus gros importateurs de produits forestiers au monde, et le marché est censé prendre de l'ampleur. À l'heure actuelle, la Corée doit s'approvisionner continuellement en bois non traité auprès des autres pays pour compenser la baisse de ses stocks de produits du bois.

Voir page 15 — Débouchés en Corée

## DÉBOUCHÉS EN CORÉE (Suite de la page 14)

### Construction et matériaux de construction

La demande de matériaux de construction devrait s'accroître à la faveur des projets d'amélioration des infrastructures. Les produits de construction les plus en demande sur le marché d'exportation coréen sont le bois et les produits du bois, le ciment et les produits en acier fabriqué. Le secteur coréen de la construction importe en bonne partie des produits du bois résineux. Il existe par ailleurs une demande coréenne de techniques de construction et de services de formation dans des domaines comme la construction de ponts et de barrages, l'adduction d'eau, l'installation industrielle, la construction de tunnels, ainsi que l'architecture et le design.

### Services financiers

Les marchés coréens des services financiers croissent au même rythme que le reste de l'économie. En effet, des débouchés commerciaux naissent sur le marché des services financiers aux entreprises et celui des services financiers aux consommateurs. Le financement des sociétés, l'assurance, les services bancaires d'investissement ainsi que le capital de risque sont autant de nouvelles facettes des marchés financiers du pays. Les sociétés financières canadiennes possèdent l'expertise et les ressources voulues pour être très concurrentielles en Corée.

### Secteur de l'environnement

La croissance rapide de l'économie coréenne a une incidence notable sur l'environnement. L'opinion publique a incité le gouvernement à investir dans des technologies écologiques, plus particulièrement en ce qui concerne la lutte contre la pollution atmosphérique et le traitement des eaux. Les fournisseurs canadiens pourront profiter d'une demande

accrue de systèmes perfectionnés à haut rendement, notamment en ce qui regarde le contrôle des émanations des véhicules à moteur, le dépoussiérage des locaux et la mesure de la pollution.

### Technologies de l'information et télécommunications

La libéralisation qui se poursuit actuellement dans le secteur des télécommunications et des services d'information fera naître un marché attrayant pour les fournisseurs étrangers. D'excellentes perspectives d'exportation et d'investissement devraient s'offrir aux sociétés canadiennes de technologies de l'information et de télécommunications dans les créneaux suivants : systèmes d'information géographique (SIG), récepteurs du système mondial de localisation et jeux de puces correspondants pour la navigation automatique; techniques de cartographie numérique; matériel de traitement des images et logiciels connexes; technologie des bases de données multidimensionnelles; données cartographiques; et services d'enseignement et de formation. Des débouchés appréciables s'offrent aussi aux entreprises canadiennes qui sont prêtes à travailler en collaboration avec des partenaires coréens pour mettre au point des applications du SIG pour les municipalités et les services publics.

Il existe aussi des possibilités d'affaires dans le domaine de la télédétection, notamment en ce qui concerne le matériel de communication par satellite (liaison montante et liaison descendante), le matériel et les services de télédétection, les logiciels, les méthodes de traitement des données, ainsi que le transfert de technologies et la formation.

### Éducation

La Corée s'intéresse aux méthodes

d'enseignement et de formation en gestion d'entreprise appliquées dans les pays occidentaux. Les possibilités d'affaires qui s'offrent aux établissements d'enseignement canadiens sont de deux ordres : attirer des étudiants et des gens d'affaires coréens au Canada et vendre des programmes de formation ainsi que des services et des produits d'enseignement canadiens en Corée. Le Canada offre un large éventail de programmes de formation aux gens d'affaires coréens. La discipline qui intéresse le plus les sociétés coréennes est la formation en gestion, notamment la gestion du commerce international, suivie de la formation linguistique et de la formation en communication interculturelle.

### Tourisme

Le Canada est devenue une destination très courue chez les Coréens, comme en fait foi la hausse du nombre de visiteurs coréens au Canada en 1995 (95 %). À l'échelle internationale, les Coréens sont réputés dépenser beaucoup : 1 666 \$ US en moyenne, en 1995, y compris le prix du billet d'avion. Les Coréens aiment pratiquer des sports et des activités de plein air comme la randonnée pédestre, l'alpinisme, le golf et le ski. Réputé pour la beauté de ses paysages naturels, le Canada devrait continuer d'attirer en grand nombre les visiteurs coréens.

### Industries culturelles

De grandes possibilités s'offrent aux entreprises canadiennes de cablodistribution et de programmation. D'autres débouchés existent dans l'industrie du film et de la vidéo, l'industrie de la production et de la programmation, l'industrie musicale et l'industrie de l'édition, ainsi que dans le domaine des arts visuels.

# DÉBOUCHÉS AUX PHILIPPINES

**G**âce à une décennie de réformes politiques et sociales, les Philippines sont en train de déployer tout leur potentiel économique et elles s'annoncent à la communauté mondiale comme le « dernier-né des dragons d'Asie ».

La révolution populaire qu'a dirigée Corazon Aquino en 1986 mettait fin à une longue période de dictature et d'instabilité politique et économique; le gouvernement actuel poursuit, et même élargit, le programme de libéralisation économique entrepris par l'administration Aquino. La libéralisation des échanges commerciaux et des dispositions en matière de change et d'investissement étranger, la réduction des barrières à l'entrée dans le secteur des services bancaires et celui des assurances, de même que la stimulation des investissements du secteur privé sont tous des facteurs qui ont aidé les Philippines à se sortir d'une série de crises intérieures.

Le climat politique et économique sain qui règne aux Philippines depuis quelques années contribue à remettre le pays sur la voie de la confiance. La croissance économique, mesurée par le PIB, affiche un taux positif de 4,7 % pour le premier trimestre de 1996. Le PNB a enregistré un taux de croissance de 7,1 % dans les six premiers mois de 1996; c'est le taux le plus élevé en cinq années consécutives de croissance accélérée. Ces dernières années, le taux d'inflation est passé de 18,7 % (1991) à 7,9 % (août 1996) grâce à une bonne gestion des politiques budgétaire et monétaire et à la solidité accrue du peso.

## Commerce et investissement

Les Philippines s'efforcent de stimuler l'investissement étranger dans le but explicite de développer leur économie et leur infrastructure. La libéralisation de l'économie philippine a contribué grandement à faire de ce pays une destination intéressante pour les investissements étrangers.

Le Canada a été parmi les premiers pays à reconnaître le gouvernement Aquino en 1986 et il a été le premier à accorder des crédits à l'exportation au nouveau gouvernement. Depuis lors, les échanges commerciaux entre les deux pays ont sextuplé, atteignant 826 millions de \$ en 1995.

À l'heure actuelle, on évalue les investissements canadiens aux Philippines à 1 milliard de \$ environ. Ces investissements sont concentrés dans trois grands secteurs : services financiers, agro-alimentaire et exploitation minière. Une vingtaine d'ententes de coen-

treprise et d'autres accords lient déjà des intérêts canadiens à des intérêts philippins, ce qui dénote l'importance grandissante des relations commerciales entre les deux pays.

Les secteurs d'activités qui offrent le plus de débouchés aux entreprises canadiennes sont les télécommunications et les technologies de l'information, l'énergie, l'exploitation minière et forestière, et l'environnement.

## Matériel et services de transport

Le secteur philippin des transports, marqué par une forte activité, offre de nombreuses possibilités d'affaires aux fournisseurs canadiens. Dans les dix prochaines années, l'État philippin est censé dépenser 14 milliards de \$ US au titre de l'infrastructure des transports. L'expansion du réseau routier et la construction du système léger sur rail créent des débouchés pour les entreprises canadiennes des sous-secteurs de l'autobus et du camion et des sous-secteurs connexes à l'automobile. On aura besoin aussi de matériel d'avionique et d'équipement au sol pour deux grands aéroports internationaux qui doivent être construits dans les dix prochaines années; de même, la construction de ports privés et l'extension des installations à conteneurs et des installations à manutention horizontale créeront de nouveaux débouchés.

## Énergie et ressources naturelles

Dans le vaste secteur minier des Philippines, il existe une demande pour des modèles réduits d'équipement minier ayant une plus grande fiabilité technique que l'équipement produit sur le marché intérieur. La déréglementation du secteur pétrolier prévue pour 1997 rendra le marché plus concurrentiel. On devra perfectionner la technologie afin de répondre à la demande du marché. Les indicateurs annoncent une intensification de l'exploration et de la production pétrolières et gazières, ce qui créera des débouchés pour les fournisseurs canadiens de matériel d'exploration et de production de tous genres et pour les experts-conseils en forage et en production (en mer et à terre), en géophysique et en forage géothermique.

Voir page 17 — Débouchés aux Philippines

# DÉBOUCHÉS AUX PHILIPPINES

(Suite de la page 16)

## Construction et matériaux de construction

Une forte hausse de l'activité dans le secteur de la construction a fait augmenter la demande des importations de ciment, de cloisons sèches, de couvre-parquets et d'autres matériaux de base. Comme le prix peut influencer les décisions d'achat, des possibilités intéressantes s'offrent aux entreprises canadiennes qui cherchent à conclure des ententes de coentreprise dans le but de fabriquer ces produits sur le marché local, ce qui peut réduire les coûts. Il existe un marché pour les matériaux de construction à prix économique qui sont à l'épreuve des conditions tropicales et qui sont suffisamment solides pour résister aux typhons et aux tremblements de terre. Il existe aussi de bonnes perspectives de ventes pour les structures préfabriquées.

## Secteur de l'environnement

Les champs d'application des projets environnementaux qui offrent le plus de possibilités sont le traitement des eaux usées et le traitement des déchets solides. La croissance du marché du matériel et des services de lutte contre la pollution devrait demeurer vigoureuse jusque dans le siècle prochain. Les secteurs suivants sont ceux qui offrent les meilleures perspectives pour les sociétés canadiennes de services-conseils en environnement : gestion de la pollution atmosphérique, études de bio-diversité, modélisation environnementale, évaluation environnementale, systèmes d'information géographique/téledétection, gestion des déchets dangereux, gestion des ressources naturelles, conception de dispositifs de lutte antipollution, évaluation de risques et gestion des déchets solides.

Il existe une vive concurrence dans le sous-secteur des services-conseils en environnement, dont la taille est encore modeste mais croissante. Les entreprises canadiennes qui cherchent à pénétrer le marché devraient envisager de créer des alliances avec d'autres entreprises étrangères déjà implantées aux Philippines.

## Technologies de l'information et télécommunications

En plein essor, les secteurs philippins des technologies de l'information et des télécommunications sont

des marchés d'exportation de première classe pour les technologies et les services canadiens. Par ailleurs, le secteur des télécommunications devrait connaître une croissance encore plus forte et, par conséquent, créer davantage de possibilités d'affaires pour les entreprises canadiennes qui vendent du matériel et des technologies de communication de toutes sortes. Le marché des ordinateurs et des périphériques, qui dépend presque entièrement des importations, doit s'accroître dans les prochaines années. La demande de logiciels importés et de services de codage devrait, elle aussi, augmenter.

## Éducation

Malgré la qualité de l'éducation aux Philippines, la stabilité politique et la possibilité d'obtenir des bourses d'études, les Philippines sont encore nombreux à vouloir s'instruire au Canada. Les étudiants philippins ont une impression favorable du Canada et ils sont attirés par le soutien qu'offre le Canada aux minorités culturelles et par la sécurité relative dont jouit la société canadienne. Parmi les clients potentiels des entreprises canadiennes offrant des services d'enseignement, notons les pouvoirs publics, les universités et collèges privés, ainsi que les entreprises du secteur privé qui souhaitent une formation viagère pour leurs employés.

## Tourisme

Jouissant d'un revenu disponible plus élevé, les Philippines sont de plus en plus nombreux à faire des voyages d'agrément. En mai 1996, le nombre de visiteurs philippins au Canada était de 24 % plus élevé que le chiffre enregistré pour la même période l'année précédente. L'augmentation du nombre de visiteurs a été un facteur déterminant dans la signature d'un accord sur le transport aérien entre les Philippines et le Canada en janvier 1997. L'augmentation du nombre de touristes philippins crée de nombreux débouchés pour les Canadiens actifs dans le secteur du tourisme.

## Industries culturelles

De bonnes possibilités d'affaires existent pour les entreprises canadiennes dans les sous-secteurs suivants : film, vidéo et télévision; services de production et de programmation; musique et édition; et arts visuels.



## DÉBOUCHÉS EN THAÏLANDE

**S**elon une étude récente de l'Organisation pour la coopération et le développement économiques, l'économie de la Thaïlande devrait se classer parmi les dix plus grandes économies au monde en l'an 2010 grâce aux transformations majeures qu'elle a subies dans le dernier quart de siècle. La Thaïlande affiche maintenant l'un des plus hauts taux de croissance dans la région Asie-Pacifique — 8,5 % en 1995 — et figure parmi les pays nouvellement industrialisés dans le monde.

En 1986, la Thaïlande a fait faire un tour à 180° à son économie grâce à une saine gestion des politiques macro-économiques. Parmi les éléments clés notons la mise en oeuvre d'une politique de taux de change concurrentielle et l'arrivée d'investissements étrangers appréciables dans des secteurs d'exportation. La croissance des échanges commerciaux avec les partenaires asiatiques (hausse de 23 % entre 1986 et 1989) a permis à la Thaïlande d'avoir une structure de marché plus développée et plus diversifiée. Le pays est déjà sur la voie du développement économique; avant 1989, le PIB affichait un taux de croissance annuel moyen de 10 %; ce taux avait atteint 13,2 % en 1989.

Le PNB annuel par habitant de la Thaïlande s'est accru de 8,2 % en moyenne entre 1985 et 1994, ce qui a placé l'économie thaïlandaise au premier rang dans le monde durant cette période. À l'heure actuelle, le taux d'inflation suit une tendance à la baisse, le dernier chiffre enregistré étant de 4,3 %.

Le PIB devrait continuer de croître à un taux approximatif de 7 à 8 % par année dans les prochaines années, ce qui contribuera à maintenir la Thaïlande aux premiers rangs en ce qui concerne la croissance économique.

### Commerce et investissement

La Thaïlande est un partenaire commercial intéressant pour le Canada. Elle dispose d'une économie solide, elle possède des ressources naturelles en abondance et elle jouit d'un climat d'investissement protégé par un accord de protection de l'investissement étranger, signé durant la mission d'Équipe Canada 1997. Par des ententes de coentreprise ou d'autres ententes commerciales à long terme, les entreprises canadiennes ont la possibilité de s'implanter sur le marché thaïlandais.

La Thaïlande est le deuxième marché d'exportation en importance pour le Canada en Asie du Sud-Est. Les échanges commerciaux entre les deux pays ont atteint 1,6 milliard de \$ en 1995, comparativement à 1,3 milliard l'année précédente. La Chambre de commerce Thaïlande-Canada à Bangkok, qui compte 300 membres, et le conseil des gens d'affaires Canada-Thaïlande (Thailand Business Council of Canada — TBAC), au Canada, font foi des liens commerciaux importants qui unissent les deux pays.

Plusieurs des secteurs d'activités en Thaïlande sont

en train d'être libéralisés; notamment les services bancaires et les services financiers, la production d'énergie, les transports et l'éducation. D'importants projets sont en voie d'élaboration dans les secteurs des transports, de l'énergie et des télécommunications dans le but de répondre aux objectifs de développement de la Thaïlande. Les capacités du Canada peuvent jouer un rôle dans le développement de la Thaïlande au moment où celle-ci cherche à devenir une « plaque tournante » stratégique pour la région.

De nombreuses possibilités de coopération s'offrent aux entreprises canadiennes et aux entreprises thaïlandaises dans les domaines suivants : gestion des déchets, développement des ressources humaines, technologies de pointe et télécommunications, systèmes de transport urbain et équipement connexe, agrandissement d'aéroports, aéronautique et avionique, extension d'installations portuaires et ferroviaires, production d'énergie et exploration pétrolière et gazière.

### Matériel et services de transport

La Thaïlande prévoit investir 77 milliards de \$ US dans son infrastructure des transports au cours des dix prochaines années. Les activités de construction et de développement liées à ce projet devraient se dérouler à un rythme soutenu. On prévoit que la demande finale des produits se rattachant au transport, notamment des véhicules commerciaux, des motocyclettes et des pneus d'automobile, demeurera élevée. Les sociétés canadiennes du domaine du transport pourront trouver des débouchés dans les secteurs de l'automobile, du rail léger et du rail lourd, de l'aérospatiale et du transport de marchandises.

Le vaste plan d'expansion aéroportuaire du gouvernement thaïlandais, actuellement en application, devrait représenter un chiffre des ventes appréciable pour les entreprises canadiennes, notamment en ce qui a trait à l'équipement aéroportuaire et à l'équipement au sol. La Thaïlande est aussi en train de développer et d'améliorer son infrastructure portuaire, ce qui créera des débouchés intéressants pour les sociétés canadiennes, notamment dans le secteur du génie-conseil et des autres services-conseils.

Voir page 19 — Débouchés en Thaïlande

## DÉBOUCHÉS EN THAÏLANDE *(Suite de la page 18)*

### Énergie et ressources naturelles

La forte croissance économique que connaît la Thaïlande a déclenché une très forte hausse de la demande d'énergie, qui ne semble pas se démentir. La production d'énergie en Thaïlande est virtuellement inexistante; en effet, 90 % de toute l'énergie, de l'équipement et des services sont importés. Le Canada a l'occasion ici d'accroître sa part actuelle du marché, qui s'établit à 17 %, surtout à la faveur des projets de réorganisation et de privatisation de l'administration thaïlandaise de la production d'électricité (Electricity Generating Authority of Thailand).

### Construction et matériaux de construction

Des débouchés existent pour les sociétés d'exportation canadiennes dans les créneaux suivants : revêtements intérieurs, systèmes de couverture pour habitations, bois (bois d'oeuvre, de menuiserie et d'ébénisterie), murs-rideaux, portes et fenêtres à haut rendement énergétique, technologie des composants (pour la production en série de sections), technologie spécialisée du béton (précontraint, modulaire, léger), ainsi que technologies, produits et services ayant trait aux projets d'infrastructure. Des pénuries de main-d'oeuvre de plus en plus graves, la hausse des coûts et la concurrence accrue ont entraîné une demande croissante de la technologie et des produits de préfabrication. Les composantes préfabriquées représentent les meilleurs débouchés à l'exportation pour les entreprises canadiennes. Le marché de la quincaillerie de construction achetée par des bricoleurs est un nouveau sous-secteur en Thaïlande, et les débouchés augmentent pour la fourniture de boutons, de charnières, de tirettes et d'entretroises, de butoirs de portes, de serrures et de verrous.

### Services financiers

Le ministère thaïlandais des Finances a donné son approbation pour que sept succursales bancaires étrangères puissent offrir la gamme complète de services bancaires; parmi ces succursales notons celle de la Banque de Nouvelle-Écosse. De nouveaux permis de la Bangkok International Banking Facility (BIBF) seront accordés dans le cadre de la libéralisation éventuelle du secteur financier. Le reclassement BIBF fait partie d'un plan quinquennal visant à libéraliser le secteur financier de Thaïlande d'ici l'an 2000 et à satisfaire aux engagements pris par la Corée dans le cadre de l'OMC. Le reclassement permettra aux banques étrangères de renforcer leurs opérations en Thaïlande et il permettra également aux banques thaïlandaises de devenir pro-

gressivement des institutions financières capables de relever la concurrence internationale.

### Secteur de l'environnement

L'intérêt à l'égard de l'environnement augmente partout en Asie. En juillet 1996, les ministres de l'environnement des 18 pays membres de l'APEC ont adopté un programme d'action visant à améliorer l'environnement urbain en coopérant sur des points comme le développement durable des villes, la technologie propre et la production propre. Comme le gouvernement thaïlandais et le secteur privé veulent s'attaquer au problème de plus en plus grave de la pollution au pays, de nouveaux débouchés s'offriront aux Canadiens dans la vente de technologies environnementales.

### Technologies de l'information et télécommunications

En dépit de l'investissement public dans les technologies de l'information, la dimension de certains projets a dû être réduite à cause de l'insuffisance des budgets et du manque de personnel qualifié. Les sociétés canadiennes devront s'associer à des partenaires nationaux solides pour décrocher des contrats avec l'État.

On peut se procurer facilement en Thaïlande des produits et du matériel de télécommunication de pointe. Toutefois, le service téléphonique fixe est inadéquat et l'infrastructure existante ne peut répondre à la demande croissante. Étant donné que le gouvernement a fixé un objectif de 12 millions de lignes fixes d'ici 2001 (soit le double du nombre actuel), les Canadiens pourront profiter de débouchés sur le plan de l'installation et du service.

### Éducation

La Thaïlande améliore constamment ses installations scolaires, son matériel éducatif et ses programmes d'enseignement. Il existe des possibilités d'affaires intéressantes pour les fournisseurs de produits éducatifs plus traditionnels comme les bureaux, l'équipement audiovisuel et les livres. Le marché de l'équipement scientifique et des instruments d'analyse croît à un rythme annuel de 25 %. La croissance de la demande d'ordinateurs est encore plus forte, avec un taux annuel moyen de 40 %. Les universités et autres établissements d'enseignement canadiens trouveront des débouchés intéressants dans les créneaux suivants : anglais, langue seconde, et cours dispensés durant les vacances d'été et

Voir page 20 — Débouchés en Thaïlande



## DÉBOUCHÉS EN THAÏLANDE *(Suite de la page 19)*

les congés de mi-semestre (avril et octobre); programmes d'enseignement sur mesure pour entreprises; enseignement à distance; et accueil au Canada d'élèves de niveau secondaire, de candidats d'autres universités, et d'étudiants universitaires des 1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> cycles.

### Tourisme

Les débouchés les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes désireuses d'attirer des touristes thaïlandais au Canada se trouvent dans les créneaux suivants : voyages en groupe (les Thaïlandais qui

voyagent pour la première fois vers une destination inconnue préfèrent généralement faire partie d'un groupe); voyages en famille avec itinéraire (ceux qui ont déjà fait un voyage en groupe sont souvent prêts à retourner au même endroit avec leur famille); voyages d'incitation (dans le milieu des affaires de plus en plus compétitif de la Thaïlande, les voyages sont considérés comme de puissants éléments de motivation); voyages pour étudiants (les parents thaïlandais aiment envoyer leurs enfants en voyage d'études ou dans

un camp à l'étranger en période de relâche scolaire, particulièrement durant les vacances d'été).

### Industries culturelles

De bonnes possibilités d'affaires existent pour les entreprises canadiennes dans les sous-secteurs suivants : film, vidéo et télévision; services de production et de programmation; musique et édition; et arts visuels.



## NOUVELLES ENTENTES COMMERCIALES *(Suite de la page 6)*

employant plus de 1 300 personnes au Canada et à l'étranger, a signé un contrat avec Teeya Master Systems, de Bangkok, en vue de la vente et de l'installation de systèmes de détection d'incendie destinés aux immeubles commerciaux et industriels. Le contrat est estimé à 12 millions de \$ sur cinq ans.

### Le Groupe CGI, Montréal (Québec)

Le Groupe CGI, la plus importante société de technologie de l'information appartenant à des intérêts canadiens, qui emploie plus de 1 700 personnes au Canada et à l'étranger, a signé un contrat pour la fourniture d'un système de gestion à la Nakornthai Strip Mill Public Company Limited, de Chonburi. Ce système appuiera les diverses activités d'une nouvelle aciérie en Thaïlande. Aux Philippines, CGI a aussi signé un contrat avec ADI Alternative Development Initiative en vue d'un transfert de technologie à des professionnels de la conception et de la gestion des réseaux de télécommunications. La valeur totale des contrats est de 2,5 millions de \$.

### Universal Systems Ltd.

Fredericton (Nouveau-Brunswick)

Universal Systems Ltd., une entreprise de production de logiciels et d'intégration de systèmes qui développe et commercialise des systèmes d'information géographique et en assure le soutien et qui emploie 75 personnes, a signé un protocole d'entente avec la National Mapping and Resource Information Agency (agence nationale de cartographie et d'information sur les ressources) en vue de la fourniture de son logiciel CARIS de traitement numérique de données hydrographiques et de cartographie, qui peut produire des cartes marines sur support papier et sous forme électronique. L'entente est évaluée à 1 million de \$.

### Acadian Seaplants Ltd.

Dartmouth (Nouvelle-Écosse)

Acadian Seaplants, qui fabrique des produits à base d'algues marines et emploie 100 personnes à plein temps et plus de 1 000 travailleurs saisonniers, a signé une lettre d'intention avec Inter Crop Ltd., de Bangkok, en vue de l'achat de ses produits par cette dernière. L'entente est évaluée à 1,4 million de \$.



## Équipe Canada au travail

**L**es préparatifs pour la mission commerciale d'Équipe Canada 1997 ont commencé dès le retour de la mission de 1996 en Asie du Sud et du Sud-Est. M. Guill Rishchynski, qui dirigeait l'équipe chargée de l'organisation de la mission au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, explique ce qui s'est passé en coulisse.

« Tout d'abord, la base de données existante des entreprises admissibles a été augmentée; on l'a fait passer de 1 400 à 2 200 entreprises prêtes à exporter. » Pour être considérées comme admissibles à participer à la mission d'Équipe Canada, les sociétés devaient être des personnes morales établies au Canada et en mesure d'exporter. Elles devaient aussi avoir déjà des activités sur le marché de l'Asie-Pacifique ou être intéressées par ce marché.

Les invitations aux 2 200 entreprises ont été envoyées en octobre. « Nous avons accordé plus de temps qu'auparavant aux gens pour étudier l'invitation. Puis nous avons fait le suivi au moyen d'une importante campagne d'appels téléphoniques. Nous avons reçu 400 réponses positives — ce qui correspond à un taux de réussite de 20 %. »

M. Rishchynski explique que des consultations tenues avec les principaux groupes intéressés, notamment les provinces et les participants aux missions antérieures, ont été essentielles pour organiser une mission encore plus réussie.

« Nous avons tiré des leçons des deux premières missions d'Équipe Canada, en 1994 et 1996, pour rendre cette mission encore plus réussie », de déclarer M. Rishchynski.

### Nouvelles initiatives en 1997

À la suite de ces consultations et à la demande du premier ministre, M. Jean Chrétien, et du ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, de nouvelles initiatives ont été mises en œuvre pour Équipe Canada 1997.

Le fait que les représentants des gouvernements, des entreprises, des établissements d'enseignement et des médias partageaient le même avion a été une initiative qui a aidé à créer un sens de solidarité, même avant que les participants à la mission n'arrivent en Asie. « Le fait de participer à cet effort ensemble a favorisé la création d'un sentiment d'appartenance parmi les gens d'affaires et les politiques. Une symbiose excellente s'est créée, ce

qui a été important pour la réussite de la mission. »

Une autre « première » qui a contribué à la création de cette symbiose était le nombre d'occasions de rencontre entre les dirigeants d'entreprise et le Premier ministre, les premiers ministres provinciaux et les ministres fédéraux. « Il ne s'écoulait pas une journée sans que la délégation officielle et les gens d'affaires ne se rencontrent à l'occasion de petits-déjeuners, de déjeuners, de cérémonies de signature ou d'ateliers », a déclaré M. Rishchynski.

Pour la première fois aussi, le Premier ministre a été l'hôte, dans les trois pays visités, d'un Forum d'Équipe Canada au cours duquel les dirigeants politiques — dont le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, le secrétaire d'État (Asie-Pacifique), M. Raymond Chan, et les premiers ministres provinciaux — ont discuté avec les représentants des entreprises de sujets propres à la mission.

De même, les premiers ministres des provinces ont organisé deux déjeuners-rencontres, un au début et l'autre à la fin de la mission, pour les principaux gens d'affaires de leurs provinces respectives. Des périodes ont aussi été prévues pour permettre aux premiers ministres provinciaux d'assister à certaines activités avec les gens d'affaires de leurs provinces.

Une autre première pour Équipe Canada 1997 a été la présence de l'éducation comme secteur distinct. Soixante représentants de ce secteur ont pris part à la mission, dont 16 présidents de collèges et d'universités [voir l'article sur l'éducation, p. 12].

On a cherché à obtenir la participation de maires de villes d'un peu partout au pays afin qu'ils agissent à titre d'intermédiaires entre les entreprises locales et les associés asiatiques éventuels.

Voir page 23 — Équipe Canada au travail

## Des services essentiels pour les exportateurs

**P**lus que jamais, les Canadiens ont aujourd'hui la possibilité d'établir ou de développer des petites entreprises et de se préparer à l'exportation. L'abondance des débouchés à l'étranger, la diminution des restrictions au commerce, la mondialisation des marchés et l'amélioration des infrastructures de transport et de communication font de l'exportation une option plus viable qu'autrefois, surtout pour la petite et moyenne entreprise (PME). Dans le contexte commercial actuel, exploiter les possibilités d'exportation qui se présentent est l'un des meilleurs moyens de favoriser la croissance et l'essor d'une entreprise.

L'exportation présente de nombreux avantages : elle permet d'élargir ou de diversifier les opérations, de créer des emplois et d'accroître les bénéfices. Toutefois, elle impose certaines contraintes que vous n'êtes peut-être pas en mesure d'accepter. Quelle que soit votre expérience de l'exportation, les services d'Équipe Canada peuvent vous aider à réussir.

### Équipe Canada : une formule exhaustive

Équipe Canada ne se limite pas aux missions commerciales. Elle est l'une des grandes composantes de la stratégie fédérale pour l'emploi et la concrétisation d'un effort concerté de tous les paliers de gouvernement et du secteur privé pour aider les sociétés canadiennes à se préparer à l'exportation et à réussir sur les marchés étrangers.

La participation aux missions d'Équipe Canada a ainsi aidé des centaines d'entreprises à réaliser d'importantes percées à l'étranger. Mais vous n'êtes pas obligé de participer à une mission pour vous prévaloir des compétences et des services d'Équipe Canada.

Et vous n'avez pas besoin d'être une grande entreprise. Toute PME peut facilement avoir accès à l'information et aux ressources de l'Équipe pour se préparer à exporter.

### Se lancer dans l'exportation

En premier lieu, contactez l'un des 12 centres de services aux entreprises du Canada (CSEC), surtout si vous vous lancez en affaires ou que vous n'avez jamais exporté. Le gouvernement fédéral s'est associé aux gouvernements provinciaux et au secteur privé pour offrir un service intégré à l'entreprise. Les CSEC peuvent fournir de l'information et des conseils sur tout un éventail de questions, que vous désiriez créer une entreprise, vous préparer à l'exportation, obtenir une aide financière en vertu des programmes offerts, rechercher des débouchés ou vous renseigner sur les règlements, les licences et les permis en vigueur.

### Faire connaître vos capacités

Lorsque vous serez prêt à exporter, vous pourrez vous inscrire dans la

base de données WIN Exports (Réseau mondial d'information sur les exportations). WIN Exports est utilisé par le réseau international d'experts du Service des délégués commerciaux qui se servent de cette base de données pour comparer vos produits et services aux besoins des acheteurs étrangers.

Considérez le Service des délégués commerciaux comme votre réseau de marketing international : un réseau de plus de 600 spécialistes en poste dans 128 ambassades, hauts commissariats et consulats dans tous les grands pays du monde. En utilisant entre autres WIN Exports et les services du Centre des occasions d'affaires internationales d'Ottawa, les délégués commerciaux font le lien entre les exportateurs et les

Voir page 23 — Services essentiels

- Pour contacter le Centre de services aux entreprises du Canada le plus proche,
- Pour obtenir de l'information sur les Foires-info au Canada,
- Pour vous procurer votre *Guide des services et des programmes du gouvernement du Canada à l'intention de la petite entreprise* ou le *Guide des services à l'exportation*,
- Pour vous inscrire à la base de données WIN Exports ou pour obtenir des renseignements sur le Programme de développement des marchés d'exportation,
- Ou encore pour apprendre comment avoir accès à toutes les sources d'information sur l'exportation - la préparation à la conclusion d'une entente, en passant par le financement et la distribution,

COMPOSEZ LE 1-800-454-9999  
du lundi au vendredi de 8 h à 20 h, HNE (sauf congés fériés)

## Des services essentiels pour les exportateurs *(Suite de la page 22)*

acheteurs potentiels. Ils peuvent aussi mettre en évidence le programme gouvernemental qui saura le mieux répondre à vos besoins. Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) aide, par exemple, à accroître les exportations de biens et de services canadiens, en assumant une partie du coût d'activités que les sociétés ne pourraient ou ne voudraient normalement pas assumer seules, ce qui réduit les risques associés à la pénétration d'un marché étranger.

De plus, en participant à l'organisation des missions d'Équipe Canada, les délégués contribuent grandement à leur succès.

Si vous exportez déjà et que vous comptez vous lancer sur de nouveaux marchés, vous pouvez aussi contacter l'un des 12 centres du commerce international (CCI) implantés au Canada. Ces centres fournissent des renseignements précieux sur les marchés étrangers, les partenariats et les alliances, les possibilités de transfert de technologie, les foires et missions commerciales, les conférences et les colloques. Mais les CCI sont surtout votre lien direct avec le Service des délégués commerciaux - votre porte d'accès aux marchés d'exportation.

### Et les partenaires d'Équipe Canada vous offrent encore plus

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada publie des rapports sur les débouchés, par produit et par pays, qui constituent une mine de renseignements sur la demande, la concurrence et les circuits de distribution. Ils fournissent aussi de l'information sur les possibilités de partenariats, les contacts clés et les activités de promotion.

Aux quatre coins du Canada, les Foires-info présentent les quelque 20 organismes et ministères fédéraux qui, par leurs programmes, services et partenariats, appuient les petites entreprises, notamment les entreprises exportatrices. Des représentants d'Équipe Canada y participent aussi pour présenter leurs programmes et services et pour aiguiller les participants vers les sources d'information appropriées.

Si vous êtes abonné à Internet, visitez le site web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à <http://www.infoexport.gc.ca> ou le site Strategis d'Industrie Canada à <http://strategis.ic.gc.ca> pour obtenir de l'information sur les occasions d'affaires internationales, les activités et les services.



## Équipe Canada au travail *(Suite de la page 21)*

« Nous avons changé des choses pour répondre aux exigences des clients, tant des gens d'affaires que des représentants des gouvernements. Le processus de planification a consisté à régler avec précision le déroulement des activités », a déclaré M. Rishchynski.

### Évaluation anticipée des missions futures

Les consultations et la mise au point des détails ne s'arrêteront pas maintenant que la mission est terminée. Comme le Premier ministre a annoncé à Manille qu'il y aura vraisemblablement une

autre mission d'Équipe Canada, les organisateurs d'Équipe Canada ont déjà commencé les préparatifs, dont un suivi important auprès des participants d'Équipe Canada 1997.

La base de données des entreprises admissibles est en train d'être élargie et l'on envoie un questionnaire aux participants de la mission de cette année pour obtenir leurs commentaires. La création d'un réseau d'anciens de ces missions, dont l'objet est de créer un dialogue entre les anciens, les actuels et les nou-

veaux participants sur le rôle et l'utilité des missions commerciales, est une activité nouvelle cette année.

« Les petites et moyennes entreprises qui ont pris part à la mission sont une inspiration pour d'autres petites entreprises désireuses de se lancer sur le marché mondial. Et il existe maintenant une infrastructure, au niveau fédéral, provincial et municipal, pour les appuyer », de dire M. Rishchynski.

Voir page 24 — Équipe Canada au travail

## Équipe Canada au travail (Suite de la page 23)

Cette infrastructure s'étend autour du monde, partout où le Canada a des ambassades et des délégués commerciaux pour aider les exportateurs canadiens. Les délégués commerciaux continuent d'être une ressource précieuse qui peut fournir des pistes de clients éventuels, distribuer de l'information et fournir un appui. « À la suite de la mission d'Équipe Canada 1997, les représentants dans les ambassades commencent à découvrir que leur liste de personnes-ressources locales s'est allongée. Tout ce qu'ils feront au cours des prochaines années se rattachera à la mission d'Équipe Canada », d'expliquer M. Rishchynski.

### L'Équipe volante assure le suivi des débouchés extérieurs

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international veut absolument s'assurer qu'aucun des débouchés qui découlent des missions d'Équipe Canada et des accords de libre-échange n'est perdu. Dans le cadre d'une nouvelle initiative ministérielle — l'Équipe volante d'intervention pour les débouchés internationaux (Équipe volante) —, des délégués commerciaux sont affectés pendant de courtes périodes à des marchés prioritaires pour être en mesure d'évaluer et de réagir rapidement aux occasions d'affaires qui se présentent à l'étranger pour les entreprises canadiennes.

Trois membres de l'Équipe volante ont été affectés aux Philippines, à la Thaïlande et à la Corée pour maximiser les avantages découlant des nombreuses occasions créés par la mission d'Équipe Canada 1997.

### Équipe Canada — Une démarche

M. Rishchynski insiste sur le fait qu'Équipe Canada n'est pas seulement une série d'activités, mais bien une démarche : « Elle commence quand une entreprise décide de se lancer sur le marché international et qu'elle dispose des ressources financières pour le faire. »

Équipe Canada invite les exportateurs expérimentés ou débutants à monter à bord du train d'occasions qui se rend dans toutes les parties du monde. Ce train est appuyé par une équipe de manœuvre composée de personnes dévouées : fonctionnaires, délégués commerciaux et autres représentants du gouvernement, tant au pays qu'à l'étranger. L'article « Des services essentiels pour les exportateurs », page 22, vous dit comment cette équipe peut vous aider à prendre la route vers d'autres pays pour y connaître le succès.

Faites parvenir votre demande d'inscription à la base de données d'Équipe Canada par télécopieur au : (613) 996-3406



## Équipe Canada • Team Canada

**Info  
Centre**

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



# CanadExport

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires étrangères

Vol. 15, N° 6 — 7 avril 1997

APR 13 1997



Troisième Forum sur les affaires dans les Amériques

## M. Art Eggleton dirigera une délégation au Brésil

Le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, dirigera une délégation canadienne d'environ soixante hommes et femmes d'affaires au Forum sur les affaires dans les Amériques, qui doit avoir lieu à Belo Horizonte, au Brésil, du 13 au 15 mai prochain.

Déjà à sa troisième année — les deux premiers forums ont eu lieu, le premier à Denver, au Colorado, le deuxième à Carthagène, en Colombie — le Forum est une manifestation spéciale où le secteur privé est invité à échanger des vues sur le projet de zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

Le Forum — qui précède immédiatement la rencontre d'un jour des ministres du commerce de l'hémisphère qui porte sur la ZLEA — offre

au secteur privé une excellente occasion de se donner une voix cohérente pour faire connaître ses vues aux responsables des politiques et participer à l'orientation du libre-échange dans l'hémisphère.

Cette année, le Forum comportera des ateliers sur des questions telles que l'accès aux marchés, les normes et les barrières non tarifaires, les investissements et les services ainsi que les infrastructures.

**Possibilité de former des réseaux de contacts**  
En outre, le Forum offrira aux participants une possibilité exceptionnelle de former des réseaux de contacts avec les quelque 1 000 représentants d'entreprises qui y sont attendus et qui viennent des 34 pays de l'hémisphère (de tous les pays sauf Cuba).

Le Brésil est le plus grand marché d'exportation du Canada en Amérique

Voir page 4 — M. Art Eggleton

## De nouveaux records pour la SEE en 1996

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a battu tous les records en appuyant des exportations canadiennes d'une valeur de 22 milliards de \$ en 1996; ce faisant, elle a desservi près de 3 000 clients et augmenté le volume des transactions de 28 %. Plus de 18 000 autres firmes ont profité indirectement des activités de la SEE à titre de fournisseurs des exportations financées par la SEE.

En 1996, la proportion des petites et moyennes entreprises exportatrices que la Société a appuyées a crû de 26 % par rapport à l'année précédente, pour représenter plus de 85 % de sa clientèle. En 1996 également, le volume des exportations enregistré par les petits clients de la SEE s'est accru de 36 % pour passer à 3,8 milliards de dollars, tandis qu'environ 140 des petits clients de la SEE ont enregistré des ventes à l'exportation de plus de un million de dollars.

C'est pour répondre à une forte demande d'exportation vers des marchés à risques élevés que la SEE a engagé le montant additionnel de 1,5 milliard de dollars pour financer ces marchés en 1996. Le financement total disponible pour les marchés à risques élevés s'élevait à plus de 5 milliards. En même temps, la SEE a réduit les restrictions visant la garantie d'assurance dans 33 marchés à risques élevés.

Des problèmes techniques au niveau de la production nous ont empêchés de vous livrer à temps le présent numéro de CanadExport.

### DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives .....	2
La Banque de développement des Caraïbes .....	3
Marketing de l'éducation .....	4
Montréal International .....	5
Financement des exportations .....	6
Assurance privée .....	7
Les trucs du métier .....	8-9
Encart Canada-Europe	
Foires commerciales .....	10-11
Occasions d'affaires/Calendrier ..	12-14
Publications .....	15-16

## Le centre des études de marché d'Équipe Canada : Une ouverture sur les marchés étrangers

L'information commerciale est essentielle à toutes les entreprises, et plus particulièrement aux exportateurs canadiens, qui ont besoin d'information fiable et récente sur les marchés étrangers afin d'assurer leur compétitivité. Ils ont aussi besoin d'être tenus au courant des faits nouveaux dans leur propre sous-secteur au sein des principaux marchés.

C'est pour cette raison que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis sur pied le Centre des études de marché d'Équipe Canada. En tant que partie intégrante de la stratégie du gouvernement fédéral axée sur l'emploi, le Centre produit toute une série de rapports pour aider les exportateurs canadiens à trouver des débouchés sur les marchés internationaux.

Le Centre collabore avec des équipes sectorielles nationales, des associations professionnelles et d'autres groupes industriels afin de déterminer l'information commerciale qui est la plus utile aux exportateurs. Le Centre veille ensuite à ce que l'information soit recueillie et communiquée aux exportateurs sous une forme qu'ils peuvent utiliser facilement et efficacement.

### Répondre aux besoins d'information

Le Centre des études de marché a été créé afin de répondre aux besoins des exportateurs canadiens qui ont informé le gouvernement qu'ils souhaitaient obtenir des rapports concis sur des sous-secteurs et des créneaux particuliers. Environ 400 rapports seront produits chaque année.

### Coup d'oeil sur les marchés

Les rapports sur les marchés offrent un aperçu des débouchés qui se présentent sur un marché donné à l'égard d'un produit ou d'un service particulier. Le personnel du Centre obtient l'information commerciale et politique la plus récente auprès de plusieurs sources, notamment de bases de données en direct et d'études de marché existantes du gouvernement. Le personnel aide en outre les missions du MAECI à l'étranger à repérer et à recueillir l'in-

Voir page 3 - Le centre des études de marché

## Direction de l'information commerciale : Au carrefour de l'information commerciale

En plus de diriger le Centre des études de marché d'Équipe Canada, la nouvelle Direction de l'information commerciale (TBS) aide les missions du MAECI à l'étranger à recueillir de l'information commerciale. La Direction travaille en étroite collaboration avec les équipes sectorielles nationales, les associations et autres groupes sectoriels afin d'analyser et de cerner les besoins de l'industrie en matière d'information commerciale, qu'elle communique à toutes ses missions à l'étranger.

Les agents de la Direction s'assurent que l'information recueillie par les missions à l'étranger est communiquée le plus tôt et le plus fidèlement possible aux exportateurs canadiens. Agissant en tant que liaison entre le secteur privé, les missions canadiennes et étrangères, les centres de commerce international et les autres ministères, la Direction a pour mission de procurer à l'industrie l'information dont elle a besoin pour assurer sa compétitivité sur les marchés étrangers.

La Direction de l'information commerciale accomplit en outre une variété d'activités importantes dans le but d'aider les exportateurs canadiens, s'occupant notamment de diffusion externe et de formation de concert avec les associations sectorielles et de consultation sur les stratégies internationales, tout en servant de point d'accès en matière d'information, de conseils et de recommandations d'ordre commercial ou propres à un secteur donné.

En outre, la Direction gère le volet des activités spéciales du Programme de développement des marchés d'exportation du MAECI. C'est ainsi qu'elle aide les associations commerciales ou sectorielles nationales à promouvoir leurs produits ou services, qu'elle facilite l'accès aux marchés ou qu'elle recueille de l'information d'ordre commercial ou autre au bénéfice de l'industrie.

## CanadExport

ISSN 0823-3330

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

Téléphone : (613) 996-2225  
Fax : (613) 996-9276  
Courriel électronique :  
canad.export@extott23.x400.gc.ca  
Tirage : 40,000

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communication et de la planification (BCF).

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

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

## Le Fonds de coopération technique vient soutenir les experts-conseils canadiens dans les Antilles

Le nouveau fonds créé par le gouvernement canadien et la Banque de développement des Caraïbes (BDC) s'avère un excellent mécanisme de soutien pour les experts-conseils canadiens qui désirent participer aux premières phases des projets financés par la BDC.

Totalisant 2,6 millions de \$ US, le Fonds canadien de coopération technique vise à soutenir les activités de consultation à court terme et les services consultatifs dans les domaines suivants :

- identification, préparation, mise en oeuvre et évaluation des projets financés par la BDC;
- études économiques et sectorielles demandées par la BDC;
- assistance technique auprès de la BDC afin qu'elle puisse réaliser son mandat avec plus d'efficacité;
- formation du personnel de la BDC.

### Activités prioritaires

La BDC est chargée d'identifier, d'évaluer et d'autoriser les activités financées par ce Fonds. La priorité sera accordée aux activités entreprises dans les domaines suivants :

- atténuation de la pauvreté, aux plans notamment de l'égalité sociale, de l'égalité des sexes et de la satisfaction des besoins humains fondamentaux;
- perfectionnement des ressources humaines;
- croissance et développement économiques, ce qui comprend la compétitivité économique, accès à la zone de libre-échange des Amériques et aux marchés des pays signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain, création de petites entreprises et de micro-entreprises et tout autre domaine qui, selon la BDC, offrirait un avantage concurrentiel;
- protection de l'environnement.

### Conditions d'admissibilité

Le Fonds sera administré par la BDC et seuls les citoyens canadiens ou les immigrants reçus résidant au Canada, les sociétés canadiennes, les personnes morales et les organismes non gouvernementaux dont le principal lieu d'affaires est situé au Canada auront droit à l'aide accordée dans le cadre de ce fonds. Le montant utilisé pour payer les services d'experts-conseils des pays emprunteurs membres de la BDC qui collaboreront avec les experts-conseils canadiens ne peut dépasser 25 % des fonds attribués à un projet donné. De telles associations seront prises en considération lors de l'évaluation des propositions.

La BDC appliquera ses méthodes d'approvisionnement habituelles relativement à l'utilisation des fonds : les sociétés canadiennes devront s'inscrire auprès de la BDC pour être admissibles aux contrats administrés selon les règles particulières du Fonds.

Le montant maximal par mandat est de 100 000 \$ US, même si une disposition permet d'accorder un montant supérieur lorsque les circonstances le justifient. Seuls les honoraires et les frais de déplacement et de séjour seront admissibles au titre des dépenses. Les marchandises et le matériel utilisés aux fins d'un mandat ne sont admissibles que dans des circonstances exceptionnelles. Le Fonds devrait être épuisé au 31 mars 2001.

### Renseignements additionnels

Les sociétés intéressées peuvent se procurer les formulaires d'inscription auprès du :

Directeur, service des projets  
Banque de développement des Caraïbes  
P.O. Box 408  
Willey, St. Michael, Barbade  
Tél. : (246) 431-1600  
Fax : (246) 426-7269  
Adresse électronique : [webstep@caribank.org](mailto:webstep@caribank.org).

On peut également obtenir des renseignements sur les projets en cours ou à venir qui sont financés par la BDC auprès du :

Conseiller spécial du directeur canadien de la Banque de développement des Caraïbes  
Service du commerce  
Haut-commissariat du Canada  
P.O. Box 404  
Bridgetown, Barbade  
Tél. : (246) 429-3550  
Fax : (246) 437-8474  
Adresse électronique : [charlotte.hutson@bdgtn01x400.gc.ca](mailto:charlotte.hutson@bdgtn01x400.gc.ca)



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.



## Du marketing intelligent... ça rapporte aussi dans le domaine de l'éducation

L'ambassade du Canada à Caracas s'est unie à l'Asociacion Venezolana-Americana de Amistad (AVAA) pour mener à bien un projet créatif, peu coûteux et susceptible de créer des débouchés pour les établissements d'enseignement canadiens au Venezuela.

### Une coentreprise qui rapporte

L'AVAA est une association d'affinité américano-vénézuélienne sans but lucratif qui vise à tisser des liens d'amitié entre les États-Unis et le Venezuela grâce à des programmes d'échanges en matière d'éducation. En vertu de la nouvelle entente, qui est entrée en vigueur à l'été 1996 et qui est, croit-on, la première du genre dans le domaine, le Canada fera la promotion de ses produits et services éducatifs au Venezuela conjointement avec les États-Unis.

Le directeur adjoint — Marketing international de l'éducation au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, David Lysne, explique que l'idée du partenariat est venue par suite de la constatation, de la part de l'AVAA comme du personnel de l'ambassade, que l'association était incapable de répondre à toutes les demandes formelles de renseignements concernant les universités canadiennes.

L'ambassade a offert à l'organisation de lui fournir des renseignements à jour sur les établissements d'enseignement canadiens, ainsi que des conseillers bénévoles, et de l'aider à se procurer les fonds nécessaires à son fonctionnement.

### Les premiers résultats

Le partenariat donne déjà des résultats. Par le truchement de l'AVAA, l'ambassade du Canada a accueilli plus tôt cette année une délégation canadienne composée de représentants de l'Université de Brandon (Manitoba), du Collège Columbia (près de Hamilton, en Ontario) et du Collège Algonquin (Ottawa).

Le partenariat conclu entre l'AVAA et l'ambassade canadienne a rendu possible aussi la participation de plus d'une vingtaine de représentants d'universités canadiennes à une foire internationale de l'éducation qui a eu lieu à Caracas en février, dans le but d'attirer vers des établissements d'enseignement canadiens une centaine d'étudiants vénézuéliens de deuxième ou de troisième cycle qui sont récipiendaires de bourses de la Banque mondiale.

Les effets du partenariat sont probants : l'ambassade du Canada a émis 561 visas d'étudiant en 1996, comparativement à 434 l'année précédente.

Le coût de ce partenariat pour le gouvernement canadien est négligeable : l'équivalent du prix d'un billet d'avion aller-retour pour le Venezuela en classe affaires, selon M. Lysne. « Un investissement avec un très bon taux de rendement, qui continuera de produire des dividendes intéressants. »

Pour plus d'informations sur les débouchés en matière d'éducation au Venezuela ou ailleurs dans le monde, communiquer avec David Lysne, directeur adjoint, Direction des relations internationales avec les institutions d'enseignement (ACE), MAECI; tél. : (613) 996-2041, fax : (613) 992-5965.

## M. Art Eggleton dirigera une délégation au Brésil

(Suite de la page 1)

latine : la valeur des échanges commerciaux entre les deux pays a dépassé 2,5 milliards de \$ — la balance étant favorable au Canada — et les investissements cumulatifs du Canada au Brésil dépassent 3 milliards de \$.

Les participants canadiens à ce Forum pourront en outre négocier des ententes commerciales pour ce marché intéressant à Belo Horizonte même, qui est la capitale dynamique de l'État du Minas Gerais, riche en ressources naturelles.

### Aide aux entreprises

Les délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du

Commerce international (MAECI) à Ottawa et du consulat général à São Paulo peuvent établir des programmes d'activités et organiser des rencontres avec des gens d'affaires à l'intention des participants à la mission qui souhaitent tirer parti des occasions d'affaires qui peuvent se présenter.

Pour plus de renseignements sur la participation au Forum sur les affaires dans les Amériques ou pour obtenir des détails sur les occasions d'affaires au Brésil, on peut communiquer avec M. John Gartke, à la Direction de l'Amérique du Sud et des relations inter-américaines; MAECI, tél. : (613) 996-5548; fax : (613) 944-0479.

## Une nouvelle organisation fait la promotion du développement international de la région montréalaise

**A**vec la mondialisation de plus en plus marquée des marchés et l'accélération du commerce international, la ville de Montréal, et plus particulièrement la région montréalaise, devient un centre de plus en plus important pour l'activité économique et culturelle à l'échelle locale, nationale et continentale.

Il y a maintenant une organisation qui s'occupe de soutenir et de promouvoir le développement international de la région montréalaise.

Montréal International est une organisation sans but lucratif qui se spécialise dans des activités telles que l'organisation de visites commerciales pour des missions venant de l'étranger, la recherche d'investissements étrangers, la recherche et l'accueil d'organisations internationales, le maintien à Montréal et l'élargissement des activités d'entreprises et d'organisations actives sur la scène internationale, le soutien au développement d'initiatives d'exportation ainsi que la promotion et la coordination de mis-

sions commerciales et économiques à l'étranger.

Le conseil d'administration de Montréal International est formé de personnes qui viennent du secteur privé comme du secteur public; il compte des représentants des organisations suivantes : le Bureau fédéral de développement régional (Québec), la Ville de Montréal, Air Canada, Nortel, Hydro-Québec, le Centre de commerce mondial de Montréal et l'Université du Québec à Montréal.

Les membres de Montréal International, dont le nombre atteint presque cent, appartiennent à des entreprises, à des maisons d'enseignement et à des

organismes publics très divers.

Pour mettre sur pied et soutenir des projets de développement international, les membres de l'organisation ont doté Montréal International d'un fond de développement initial de 10 millions de \$ pour cinq ans, somme qui servira, entre autres choses, à financer des études de rentabilité et de faisabilité, qui elles-mêmes seront la base d'un effort concerté de la région montréalaise.

Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec Montréal International, 380, rue Saint-Antoine ouest, suite 3200, Montréal (Québec), H2Y 3X7; tél. : (514) 987-8191; fax : (514) 987-1948.

### Le Centre des études de marché d'Équipe Canada *(Suite de la page 2)*

formation pertinente sur les marchés internationaux.

La détermination des marchés à analyser représente une partie importante du travail du Centre. Les chercheurs s'appuient sur les renseignements fournis par les équipes sectorielles nationales, les centres du commerce international, les missions à l'étranger, les associations sectorielles, les autres ministères et les organisations non gouvernementales. Puis, ils comparent cette information à l'évaluation du MAECI en ce qui concerne les débouchés sur un marché particulier.

Chaque rapport commence par une analyse du secteur, suivie d'un survol du marché, d'une section sur les clients et sur les réseaux de distribu-

tion, d'une étude des principaux obstacles à l'accès aux marchés et d'une liste des principaux événements promotionnels. Les rapports contiennent en outre une liste des importateurs locaux qui décrit la taille de l'entreprise, ses gammes de produits et le territoire couvert.

#### Avantages pour les exportateurs

Les rapports sur les marchés permettent aux PME de se concentrer sur les nouveaux marchés d'exportation sans avoir à réaliser elles-mêmes de coûteuses études. Les entreprises évitent ainsi de gaspiller du temps et de l'argent à explorer des marchés où la demande pour leurs produits ou services est inexistante. En outre, les rapports tiennent compte des priorités des exportateurs et des débouchés.

#### Évaluation des utilisateurs

Chaque rapport est accompagné d'une formule d'évaluation et le personnel du Centre des études de marché effectue un suivi auprès des exportateurs afin de déterminer si les rapports leur ont été utiles.

#### Comment obtenir les rapports

Vous pouvez obtenir les rapports en communiquant avec le Service de renseignements FaxLink de l'InfoCentre du MAECI au (613) 944-4500 ou au (613) 944-6500 si vous appelez de l'extérieur du Canada. Vous pouvez aussi accéder au site Web du MAECI à <http://www.dfait-maeci.gc.ca> ou au babillard électronique de l'InfoCentre par modem au 1 800 628-1581 ou au (613) 944-1581.

## Une nouvelle alliance encourage les petites entreprises à exporter

La Banque de développement du Canada (BDC) et la Banque Toronto Dominion (TD) ont formé une alliance stratégique conçue pour donner à la petite entreprise un meilleur accès au capital et aux services commerciaux.

La BDC et la TD vont collaborer pour offrir un ensemble complet de produits et services financiers aux petites entreprises qui appartiennent principalement aux industries basées sur la connaissance. La prestation des services de l'alliance se fera par l'intermédiaire du réseau national de centres de technologie bancaire de la

TD et du réseau national de succursales de la BDC.

La TD va collaborer avec la BDC pour la prestation du programme NEXPRO (programme de formation et d'exportation destiné aux nouveaux exportateurs) de la BDC conçu pour mettre en rapport les petites

et moyennes entreprises avec les marchés internationaux. La BDC aura un rôle de source complémentaire de financement, qu'elle remplira par le moyen de ses nombreux produits de capital destinés au développement.

La Banque de développement du Canada est une institution financière appartenant à l'État et qui favorise la création et le développement de petites et moyennes entreprises canadiennes. Elle offre des formes non traditionnelles de financement, des instruments de capital de risque et des services de gestion aux entreprises qui ont un fort potentiel de croissance et d'exportation.

La Banque Toronto Dominion est la cinquième banque canadienne en importance; elle a des actifs de plus de 125 milliards de \$ et un avoir net de 6,7 milliards. Ses actions sont celles qui sont le mieux cotées de toutes les grandes banques canadiennes.

Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec M<sup>me</sup> Audrey Gouskos, directrice des relations avec les médias à la BDC; tél. : (416) 954-6511.

## La SEE et la Banque Scotia se concertent pour appuyer les ventes au Liban

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) et des banques canadiennes ont conclu un nouvel accord de garantie d'emprunt, l'Accord-Cadre de garantie pour les petits et moyens exportateurs, dans le but de stimuler les exportations des PME.

Grâce à ce programme, les institutions financières canadiennes pourront consentir des prêts à des banques ou à des gouvernements étrangers, et la SEE garantira le remboursement d'une partie de ces sommes. Cet accord donnera un coup de pouce aux petits exportateurs, lesquels doivent souvent affronter des difficultés pour financer les achats, plus particulièrement dans les marchés à risques élevés.

La première opération d'exportation qui a bénéficié de cette garantie d'emprunt s'est terminée à la fin de l'année dernière. Elle mettait en cause trois petits exportateurs ayant obtenu du gouvernement du Liban un contrat visant la fourniture d'équipement de pavage au bitume asphaltique. La Banque Scotia a versé 1,5 million de \$ pour financer la vente, et la SEE se porte garante du remboursement de 75 % de cette somme.

On peut obtenir plus de renseignements à cet égard auprès des bureaux de la SEE à Ottawa, Halifax, Montréal, Toronto, Londres, Winnipeg, Calgary et Vancouver.

**CanadExport EN DIRECT**

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

## Comment mieux gérer les investissements risqués

Les investissements à l'étranger présentent souvent des risques considérables, surtout sur les marchés imprévisibles des pays en développement comme la Chine, l'Inde, l'Europe de l'Est et l'Amérique latine. Pourtant, les investisseurs canadiens ont accès à des ressources qui leur permettent de gérer efficacement ces risques.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) constitue la source habituelle de conseils en matière de gestion des risques. Dans certaines situations cependant, la SEE n'est pas en mesure de fournir toute la protection dont une entreprise a besoin. Le cas échéant, il est fort probable qu'une assurance privée, seule ou en association avec les services de la SEE, saura répondre à ses besoins.

de formules d'assurance sur les investissements étrangers qui ressemblent à celles de la SEE, y compris la couverture des risques politiques, du crédit commercial, des réserves énergétiques et des ressources naturelles mondiales, de la gestion de crise, de parcs automobiles internationaux, de fret maritime et aérien, d'assurance individuelle à travers le monde et de la propriété et de la responsabilité à l'échelle internationale.

Les assureurs privés proposent aux entreprises canadiennes une multitude

de formules d'assurance sur les investissements étrangers qui ressemblent à celles de la SEE, y compris la couverture des risques politiques, du crédit commercial, des réserves énergétiques et des ressources naturelles mondiales, de la gestion de crise, de parcs automobiles internationaux, de fret maritime et aérien, d'assurance individuelle à travers le monde et de la propriété et de la responsabilité à l'échelle internationale.

diens doivent connaître et savoir utiliser l'ensemble des ressources mises à leur disposition. Pour de plus amples renseignements au sujet des assurances sur les investissements à l'étranger, communiquer avec :

Kevin Day, Account Executive  
TOS Insurance Services Ltd.  
101-4180 Lougheed Highway  
Burnaby (C.-B.) V5C 6A7  
Tél. : (604) 293-1481  
Fax : (604) 293-1493  
Adresse électronique : [tos@ibm.net](mailto:tos@ibm.net)

## Un programme aide les entreprises marocaines à acheter la technologie canadienne

Le Programme du Fond de développement du secteur privé (PFDSP) au Maroc — lancé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et le ministère des finances et de l'investissement étranger du Maroc — est conçu pour renforcer le développement du secteur privé au Maroc.

Dans ce programme, les entreprises privées admissibles et d'autres organisations peuvent faire une demande d'aide en vue du transfert de savoir-faire canadien dans le domaine de la gestion et de la technologie et de l'acquisition de technologie canadienne. Une aide institutionnelle pour le renforcement du contexte entrepreneurial est également offerte.

Les clients du PFDSP seront de petites et moyennes entreprises de fabrication et de services dans lesquelles il y a une participation majoritaire marocaine ainsi que d'autres organisations, entreprises publiques et associations professionnelles et industrielles qui ont une forte influence sur le contexte entrepreneurial. Les secteurs prioritaires sont l'agroalimentaire, la pêche, la transformation des aliments, l'énergie, la restauration de l'environnement, le traitement de l'eau, les finances, la technologie de la gestion informatisée et les textiles.

Pour plus de détails sur les modalités et conditions d'obtention de l'aide, on peut communiquer avec Deloitte &

Touche Groupe Conseil (organisme d'exécution canadien) :

Au Canada  
G. Risi  
Directeur du programme PFDSP  
1111, rue Saint-Charles ouest  
Bureau 550, tour est  
Longueuil (Québec) J4K 5G4  
Tél. : (514) 670-4270  
Fax : (514) 670-6420  
Courrier électronique : [grisi@dtc.ca.montreal](mailto:grisi@dtc.ca.montreal)

Au Maroc  
Y. Gravel  
Directeur du programme PFDSP  
25, rue Aguelmane Sidi, app. 3  
Agdal-Rabat, Maroc  
Tél. : (212-7) 77-13-76  
Fax : (212-7) 77-13-78  
Courrier électronique : [ygravel@mtds.com](mailto:ygravel@mtds.com)

## Une société canadienne flaire de bonnes affaires à l'étranger

**F**abricant d'une gamme de produits allant des détecteurs de gaz aux capteurs olfactifs, une petite entreprise de Nepean (près d'Ottawa) compte sur son exceptionnel détecteur de présence humaine CD-2 pour atteindre de nouveaux marchés d'exportation.

Armstrong Monitoring Corp. (AMC) vend du matériel de détection de gaz au Canada et aux États-Unis depuis 16 ans, mais c'est son détecteur CD-2 qui lui a valu sa renommée la plus récente.

### Un produit unique

Il y a cinq ans, le ministère de l'Emploi et de l'Immigration à Ottawa - à l'instigation du Conseil national de recherches du Canada - a demandé à AMC de mettre au point un produit capable de détecter les personnes dissimulées dans les conteneurs.

« Reconnu comme étant l'instrument le plus précis et le plus fiable qui soit pour détecter la présence humaine dans un minimum de temps, notre détecteur CD-2 a déjà obtenu des résultats remarquables », déclare Don Segall, vice-président, Technologie et ressources chez AMC.

En 1994, la première année de la mise en service du détecteur dans les ports étrangers, le nombre de passagers clandestins à bord des navires à destination du Canada a diminué de près de moitié, passant de 422 à 226.

« La plupart des immigrants illégaux entrent au Canada en se dissimulant dans des conteneurs d'expédition, explique M. Segall. Notre but est de protéger la vie de ces personnes au moyen d'un outil de détection fiable et commode. »

Voici comment l'appareil fonctionne. La respiration produit de vastes quantités de gaz carbonique (CO<sub>2</sub>). En comparant le niveau de CO<sub>2</sub> à celui de l'« air pur », le dispositif peut indiquer la présence de personnes non autorisées.

Ce détecteur portable à piles vient avec tous ses accessoires, dont une tige de prélèvement à extrémité rigide ou des aiguilles qui peuvent être insérées dans de petites ouvertures pour prélever des échantillons dans les espaces difficilement accessibles.

### Un succès du Canada à l'étranger

Les milieux internationaux de l'immigration ont rapidement eu vent de ce dispositif de sécurité qui permet la détection rapide et le sauvetage des personnes enfermées dans des espaces clos.

« L'Allemagne a sélectionné le détecteur CD-2 pour renforcer la sécurité le long de ses frontières, dit M. Segall, avec

une première commande de 40 appareils qui ont été mis en service en décembre dernier. »

Et ce n'est qu'un début puisque l'entreprise a déjà établi des contacts dans d'autres pays, notamment aux États-Unis, à Hong Kong, en Pologne, en Estonie et en République tchèque.

### La persévérance porte fruit

« Nous avons dû surmonter de nombreux obstacles en Allemagne, admet M. Segall, comme la langue, les différences en matière de normes électriques et contractuelles, ainsi que les questions d'ergonomie. »

L'entreprise s'est débrouillée par ses propres moyens pour régler la plupart de ces questions.

« Même si c'est à force de persévérance que nous avons réussi à résoudre nous-mêmes les problèmes, les délégués commerciaux de l'Ambassade canadienne à Bonn nous ont fourni un appui officiel en nous accompagnant à notre rencontre initiale avec les utilisateurs allemands », affirme M. Segall.

Étant donné que la langue peut représenter un obstacle considérable, M. Segall recommande aux exportateurs de trouver un bon agent ou un interprète habilité à agir en leur nom.

Il ajoute qu'en plus d'être persévérants, les exportateurs doivent mettre l'accent sur le service après-vente s'ils souhaitent s'établir sur de nouveaux marchés.

Il attribue par ailleurs le succès de son entreprise en Allemagne à l'emplacement géographique unique de ce pays qui est entouré par la mer du Nord et la mer Baltique au nord-ouest et par les ex-pays communistes au nord-est et au sud-est.

Pour de plus amples renseignements sur AMC, fabricant d'une gamme complète d'instruments d'analyse de gaz et de détection de gaz, de liquides et de fuites utilisés dans des applications commerciales et industrielles, communiquer avec Don Segall, vice-président, Technologie et ressources, tél. : (613) 225-9531; fax : (613) 225-6965; adresse électronique : [info@armstrongmonitoring.com](mailto:info@armstrongmonitoring.com); Internet : <http://www.armstrongmonitoring.com>

## La Roumanie fait appel aux services de Telesystem International Wireless

**L**a Roumanie se met à l'heure de la communication cellulaire grâce à un consortium de Montréal. En effet, Telesystem International Wireless (TIW) s'est vu attribuer l'un des deux permis autorisant l'installation et l'exploitation d'un réseau universel de communications mobiles (GSM) sur tout le territoire de la Roumanie.

Essentiellement, le GSM est le protocole — ou le langage — qu'utilise un réseau cellulaire pour communiquer avec lui-même ou avec d'autres réseaux.

Le contrat, d'une valeur de plus de 700 millions de \$, a été signé en novembre dernier, et TIW s'est engagée à rendre opérationnel un réseau de communication cellulaire dans la plupart des villes de Roumanie à la fin de mars 1997, soit seulement trois mois après que les autorités publiques ont donné leur aval au projet.

La soumission déposée pour l'obtention du permis a une valeur de 50 millions de \$ US; à cela se greffe une entente prévoyant le versement d'une somme de 5 millions de \$ annuellement pendant les 10 prochaines années pour l'utilisation du réseau. TIW et ses partenaires investiront des centaines de millions de \$ de plus pour installer le réseau, affecter du personnel à son exploitation, faire la promotion des communications cellulaires et exploiter des points de vente pour servir les utilisateurs de téléphone cellulaire dans toute la Roumanie.

### Un projet qui tambait pile

Depuis que la vague de changement politique a fait tomber les gouvernements communistes au début des années 90, la Roumanie s'efforce de rattraper, secteur par secteur, les autres pays démocratiques à économie capitaliste.

Selon la directrice des communications de TIW, Michelle Beaubien, son entreprise a tout simplement ciblé le marché roumain au moment opportun.

« Nous savions, dit-elle, que la Roumanie s'apprêtait à accorder des permis; nous avons donc constitué une équipe. »

L'équipe qu'a formée TIW est un consortium qui a pour nom MobiFon et au sein duquel on retrouve Airtouch — une

multinationale américaine qui est le plus gros fournisseur de services GSM au monde — et cinq sociétés roumaines.

Le consortium MobiFon est une entreprise d'envergure pour TIW. Le contrat avec la Roumanie est l'un des plus gros projets que se soit vu confier TIW depuis sa création. Selon M<sup>me</sup> Beaubien, il ne peut se comparer qu'avec le projet que TIW est en train de réaliser en Chine et dont la valeur s'établit à 500 millions de \$ environ.

### Le secret de cette réussite : esprit d'initiative et flexibilité

Selon M<sup>me</sup> Beaubien, si son entreprise a réussi à obtenir les contrats en Chine et en Roumanie, c'est qu'elle cherche à se distinguer à sa manière du reste de l'industrie. « Je crois, dit-elle, que notre entreprise offre une expertise unique; nous comptons parmi les sociétés les plus compétentes de la nouvelle économie.

Contrairement à France-Télécom (qui s'est vu attribuer le second permis en Roumanie), nous ne jouissons pas d'un monopole de longue date, mais nous faisons preuve d'un fort esprit d'entreprise et d'une grande flexibilité. »

TIW s'enorgueillit également de la réputation dont elle jouissait déjà en Roumanie et des rapports qu'elle entretenait dans ce pays. Selon M<sup>me</sup> Beaubien, une condition importante pour obtenir des contrats est d'être capable de réunir différents partenaires. Cela comptait beaucoup aux yeux du gouvernement roumain; non seulement le consortium MobiFon offrait la technologie la plus perfectionnée qui soit, mais aussi il a été capable de constituer un groupe qui comptait dans ses rangs des partenaires roumains d'envergure.

### Un moyen d'assurer la visibilité d'une entreprise : commanditer une équipe de soccer

En ce qui concerne l'établissement de bonnes relations avec le gouvernement roumain, Mme Beaubien dit qu'il était important pour TIW de s'intégrer au pays et de commencer à tisser des liens avec les principaux intervenants économiques, de même qu'avec le public. Le consortium s'est donc mis à la tâche. Des employés ont fait connaître l'entreprise dans le pays et ils ont réussi à lui obtenir le titre de commanditaire principal de l'équipe nationale de soccer de Roumanie à l'ouverture de la saison, le nom de la société figurant sur les chandails des joueurs.

### Un appui opportun du gouvernement canadien

Des relations ont aussi été établies avec l'aide du gouvernement canadien. En effet, TIW et MobiFon ont profité d'une visite que faisait à point nommé le ministre de l'Industrie John Manley à Bucarest; cette visite a donné lieu à des rencontres avec des représentants du gouvernement roumain, durant lesquelles le ministre a exprimé son soutien à l'égard de TIW et de MobiFon.

« Je pense que cette visite a grandement aidé notre cause » de dire M<sup>me</sup> Beaubien. Et elle ajoute : « Le ministre a rencontré le président roumain, le premier ministre, ainsi que trois ministres d'État. Nous avons reçu également un bon coup de pouce de la part de l'ambassade du Canada et de l'ambassadeur à Bucarest, M. Gilles Duguay. Ils nous ont mis en communication avec les bonnes personnes sur place. »

Pour plus d'informations sur TIW, communiquer avec la directrice des communications, Michelle Beaubien, tél. : (514) 397-8478, fax : (514) 397-9176.

## Les maisons de commerce extérieur se branchent sur l'avenir

MONTREAL — Devant avoir lieu du 16 au 18 avril 1997, il s'agit d'une foire commerciale et d'un congrès pour les maisons de commerce extérieur organisée par l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada, le Bureau fédéral de développement régional (Québec), le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Science et de la Technologie du Québec, la Fédération canadienne des associations de maisons de commerce

extérieur et la Ville de Montréal.

Le 16 avril, le Troisième congrès international des maisons de commerce constituera, pour les professionnels des échanges commerciaux des maisons de commerce extérieur, des sociétés commerciales et des sociétés d'import-export, un forum favorisant l'établissement de réseaux de contacts et l'échange d'occasions d'affaires. Le congrès comportera un séminaire multimédia dont le sujet sera « Les possibilités d'exportation : au-delà des marchés traditionnels ».

La foire commerciale de 1997 L'Exportation à votre porte, où seront présentés les produits de 250 fabricants, aura lieu le 17 avril. Le 18 auront lieu des visites facultatives d'usines de fabrication pour les représentants de maisons de commerce extérieur qui souhaitent entamer des négociations avec des fabricants ou rencontrer des fournisseurs.

Pour plus de détails, on peut communiquer avec M. Alain Gagnon, Association des maisons de commerce extérieur du Québec, 556, rue Sherbrooke ouest, suite 201, Montréal (Québec), H3A 1E7; tél. : 1-800-465-9615; fax : 1-800-839-9615; courrier électronique : info@go-trade.com

## Salon professionnel de l'industrie automobile : Une occasion rêvée pour se faire connaître en Belgique

BRUXELLES, BELGIQUE — Les spécialistes de l'entretien automobile auront l'occasion de participer à une importante manifestation biennale dans cette ville entre le 18 et le 23 avril 1997; il s'agit de la neuvième édition du salon professionnel AUTOTECHNICA. Ce salon s'adresse particulièrement aux spécialistes des domaines suivants : pièces de rechange, accessoires, pièces d'équipement et produits d'entretien pour véhicules, outils de mécanicien, carrosserie et équipement de lave-auto, lubrifiants, pneumatiques, matériel d'atelier et logiciels de gestion.

PROLOGISTICS, le nouveau salon professionnel consacré aux véhicules logistiques, y compris les chariots-élévateurs, se déroulera au même moment.

L'ambassade du Canada à Bruxelles sera au nombre des participants; elle aura un kiosque dans la section «import-export» du salon. Les entreprises canadiennes du secteur de l'automobile sont invitées à participer à cet événement, soit en allant visiter le salon, ou en faisant parvenir une copie de leur catalogue à l'ambassade de Bruxelles et en fournissant toutes les données utiles pour faire la promotion de leurs produits en Belgique.

La Belgique occupe une place importante sur le marché européen de l'automobile. Plusieurs fabricants étrangers y ont établi de grandes usines d'assemblage. Le pays a des politiques d'importation et d'exportation très libérales en ce qui regarde l'industrie automobile et le marché secondaire et il est reconnu comme le meilleur marché-test de l'Union européenne (UE) par la plupart des spécialistes en commercialisation. À cause notamment de sa dualité culturelle, la Belgique est un marché extrêmement stimulant, où l'exportateur étranger apprend à parler affaires suivant la mentalité germanique et suivant la mentalité latine. Il est reconnu que si on lance avec succès un produit en Belgique, il y a de bonnes chances que ce produit connaisse également du succès dans d'autres pays de l'UE.

Pour participer à cet événement ou pour être représenté au kiosque de l'ambassade du Canada, communiquer avec M<sup>me</sup> Fabienne De Kimpe, agent commercial, ambassade du Canada; tél. : +32 2 741-06-21, fax : +32 2 741-06-06; courrier électronique : fabienne.dekimpe@bru03.x400.gc.ca

## ISOT 97 dorénavant en juillet

TOKYO, JAPON — ISOT 97, foire internationale de Tokyo sur la papeterie et les articles de bureau, aura lieu du 10 au 12 juillet 1997. Cette foire, la plus importante des manifestations annuelles du domaine dans la région Asie-Pacifique, a accueilli l'an dernier 489 exposants, dont 282 étaient du Japon et 207 venaient d'un peu partout dans le monde. Elle a attiré plus de 50 000 visiteurs.

Par le passé, ISOT avait lieu en septembre. La décision de la tenir en juillet permettra aux grossistes et aux détaillants de se préparer pour la période occupée de Noël et du Nouvel an.

Pour en savoir plus sur la possibilité d'assister à ISOT 97 ou d'y participer à titre d'exposant, communiquer avec Suzanne Minatti, International Sales, Reed Exhibition Companies, 383 Main Avenue, Norwalk CT 06851, tél. : (203) 840-5393; fax : (203) 840-9393.

## NEPCON Shanghai 97, Microelectronics Shanghai : Un double événement de l'industrie de l'électronique

SHANGHAI, CHINE — La foire NEPCON Shanghai 97 (qui en est à sa septième édition) et Microelectronics Shanghai, un nouvel événement, se tiendront du 6 au 9 mai 1997.

NEPCON Shanghai est une foire bien connue qui se spécialise dans les technologies de fabrication, le matériel, les matériaux et les services relatifs aux plaquettes de circuits imprimés et aux semi-conducteurs. Microelectronics Shanghai vise le marché chinois de l'électronique, un secteur en plein essor.

Les deux événements devraient attirer quelque 15 000 professionnels chinois de l'électronique. Ils sont commandités par le ministère chinois de l'Industrie électronique et organisés en collaboration avec Reed Exhibition Companies

et le sous-conseil de l'électronique du Conseil chinois de promotion du commerce international.

Parmi les nombreuses entreprises de pointe qui participeront à NEPCON Shanghai 97 à titre d'exposants, citons American Tec Co. Ltd., AMP Hong Kong, Hewlett-Packard Co. Ltd., General Electric Co. of Hong Kong Ltd., Siemens (Pte) Ltd., Teradyne, Universal Instruments Corp. et WKK China Ltd. Les États-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et Singapour auront des pavillons nationaux.

Pour de plus amples renseignements, contacter Sarala Govindan, Reed Exhibition Companies, 383 Main Avenue, Norwalk, CT 06851, É.-U., tél. : (203) 840-5355; fax : (203) 840-9355.

## Mines et énergie aux Philippines

MANILLE, PHILIPPINES — Deux des secteurs les plus lucratifs de l'économie philippine — les mines et l'énergie — feront chacun l'objet d'une exposition entre le 9 et le 12 juillet 1997 : Mining Philippines 97 et Elenex Philippines 97.

Les organisateurs de ces expositions attendent déjà un très grand nombre de participants, dont l'Afrique du Sud,

l'Allemagne, l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni et Singapour. On trouvera aussi parmi les exposants de gros importateurs et de gros distributeurs des Philippines.

Affichant le taux de croissance économique le plus élevé d'Extrême-Orient, les Philippines se sont livrées à un exercice de privatisation et de déréglementation et ont résolu de favoriser

la participation d'intérêts étrangers au développement de leurs ressources minérales et à la construction d'un réseau de distribution d'énergie perfectionné. Les deux expositions accueilleront des visiteurs des secteurs public et privé qui veulent travailler au développement du pays.

Dans le cadre de l'événement Mining Philippines 97, le Asian Mining Journal organisera une conférence dont le thème se résume par les mots suivants : l'exploitation minière en tant qu'activité respectueuse des gens et de l'environnement. En ce qui concerne le secteur de l'énergie, l'Institute of Integrated Electrical Engineers tiendra son assemblée semestrielle à l'occasion de Elenex Philippines 97.

Pour plus d'informations, communiquer avec Overseas Exhibition Services Ltd., 11 Manchester Square, Londres, Royaume-Uni, W1M 5AB, (tél. : (44-0) 171-486-1951; fax : (44-0) 171-935-8625, courrier électronique : pmckean@montnet.com) ou PIEC Inc., Units 908 & 909, 9th floor, PS Bank Tower, Sen. Gil Puyat Ave., corner Urban Ave., Makati City 1200, Metro Manila, Philippines (tél. : (63-2) 759-3229, fax : (63-2) 759-3228).

## La plus importante foire des transports

TORONTO — La International Road Forum, édition 1997, se tiendra à Toronto du 16 au 20 juin prochain. Cette conférence et cette foire commerciale de calibre mondial se déroulent tous les quatre ans dans un pays différent. Il s'agit de la plus importante foire du genre au monde. Entre 3 000 et 3 500 délégués de quelque 80 pays seront de la partie. Le ministère des Transports de l'Ontario et l'Association des transports du Canada accueilleront les participants.

Des séances techniques couvriront l'ensemble des questions liées au transport routier, depuis la conception et l'exploitation de réseaux routiers intelligents jusqu'à la construction et l'entretien des routes. La foire commerciale constitue l'occasion rêvée pour les fabricants canadiens de matériel, les ingénieurs-conseils et les autres fournisseurs de faire connaître leur savoir-faire à un public international qui comprendra des cadres supérieurs des secteurs public et privé responsables des décisions en matière de conception, de construction et d'entretien des routes.

Pour de plus amples renseignements, contacter Daniel White, Direction des renseignements sur les marchés, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 996-0688; fax : (613) 996-1225.



# Occasions d'affaires

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

**CHINE (RÉPUBLIQUE POPULAIRE)** — Une société de gestion de Singapour cherche des sociétés en propriété étrangère exclusive qu'intéresseraient des possibilités d'activités de fabrication dans la province du Fujian dans les domaines suivants : électronique, produits chimiques, textiles, plastique, transformation des aliments, matériaux de construction et métallurgie. Les coentreprises sont aussi prises en considération. Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec Mme Caroline L. Lewko, Pacific Rim Investments (Canada) Ltd., C.P. 11164, Royal Centre, suite 2028-1055, West Georgia Street, Vancouver (Colombie-Britannique), V6E 3R5; tél. : (604) 682-8987; fax : (604) 687-8518; courrier électronique : 74541.3415@ Compuserve.com.

**ESPAGNE** — Une entreprise espagnole désire se mettre en rapport avec des producteurs et exportateurs d'appâts vivants (vers) pour la pêche maritime au Canada. Communiquer avec Andenia S.L., Gabiria 34, 20305 Irun, Espagne, tél. : (34-4) 363-2619, fax : (43-4) 363-2893.

**JAMAÏQUE** — Une entreprise désirant fabriquer des bouteilles à eau et à jus et autres contenants cherche des fabricants de matériel d'automatisation. En mentionnant le numéro de code JA1345, communiquer avec M. Cleveland H. Blythe, The EMT Group, Fairview Mall, P.O. Box 55097, 1800 Sheppard Avenue East, North York, Ontario, M2J 5B9; tél. : (416) 410-5109, fax : (416) 410-5517; courrier électronique : emtegrp@idirect.com

**TAIWAN** — Une entreprise taiwanaise est à la recherche de fournisseurs canadiens d'équipement de sécurité

domiciliaire, d'appareils sanitaires et d'appareils de salles de bain pour personnes âgées ou handicapées. Les

entrepreneurs intéressés peuvent communiquer avec Ho-Chueng Entreprises Co. Ltd., 2e étage, no 1, allée 2, voie

Voir page 13 — Taiwan

## Le rechargement de routes nationales en Éthiopie

**ÉTHIOPIE** — L'organisme éthiopien responsable de l'administration des routes a lancé un appel d'offres (crédit no 2351 - 0 - ET) en vue du rechargement de routes nationales existantes. L'appel d'offres, qui est rendu possible grâce à un crédit de l'Association internationale de développement (AID), a trait à l'achèvement des travaux qui devaient être réalisés à l'origine dans le cadre du projet d'urgence de relance et de relèvement, contrat no 3 pour les travaux de rechargement, Waldia - Woreta. Ce contrat portait sur le rechargement avec du gravier de 295 km de routes, mais on y a mis fin une fois que les travaux ont été terminés en tout ou en partie sur un tronçon d'environ 70 km.

Il s'agit d'un appel d'offres international, qui s'adresse uniquement aux entrepreneurs possédant une expérience adéquate et venant des pays membres de l'AID.

On peut se procurer le dossier d'appel d'offres auprès du Bureau du directeur général, Administration éthiopienne des routes, C.P. 1770, Addis Abeba, Éthiopie, tél. : (251) 1-156603, fax : (251) 1-514866, contre versement d'un droit non remboursable de 300 birrs, payé par chèque barré ou traite bancaire libellé au nom de l'Administration éthiopienne des routes, no de compte GOV 6560-00006-5.

Les soumissions doivent être présentées au Bureau du directeur général, Administration éthiopienne des routes, à l'adresse ci-dessus, au plus tard à 15 heures, heure locale, le 28 avril 1997.

Toutes les soumissions doivent être accompagnées d'une garantie, sous une forme acceptable, d'un montant égal ou supérieur à 2 % du prix de la soumission en birrs éthiopiens ou d'un montant équivalent dans une devise librement convertible.

Les entreprises canadiennes qui souhaiteraient être informées à l'avenir de toute occasion d'affaires dans ce secteur sont priées d'envoyer par télécopieur une copie de leur lettre d'intention, en indiquant le numéro de référence 970310-03621, à Sheila Johnson, Centre des occasions d'affaires internationales, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au numéro (613) 996-2635.

## Occasions d'affaires

### Taiwan (Suite de la page 12)

227, rue Nung-An, Taipei, Taiwan, par téléphone, au (886-2) 501-5157, postes 166 et 160, ou par télécopieur, au (886-2) 501-5169.

THAÏLANDE — Une société canadienne d'investissement cherche un fabricant autorisé de pièces d'automobiles GM qui serait intéressé à former une alliance stratégique, sous forme de partenariat dans une coentreprise, avec Safety Supply Co. Ltd. en vue du développement d'une nouvelle usine de fabrication de pièces d'automobiles. C'est par suite de la mission commerciale d'Équipe Canada en Thaïlande, en 1997, que la société MMC a été choisie par la Safety Supply Co. pour agir à titre de conseiller et de consultant pour le projet. Les entreprises qu'intéresse ce projet peuvent communiquer avec Madan M. Chawla, MMC Ontario Limited; tél. : (416) 605-1518; fax : (905) 420-0767; courrier électronique : gchawla@yesic.com.

### Possibilités pour le Canada dans l'industrie aquicole cubaine

Pour moins dépendre des importations de poisson congelé, Cuba accélère ses efforts en vue de développer son industrie aquicole. L'objectif de production de 50 000 tonnes de poisson d'eau douce fixé l'an dernier a été porté à 60 000 tonnes cette année. Cette année également, le ministère des pêches de Cuba, principal producteur du secteur aquicole, prévoit ajouter 500 hectares d'installations d'aquiculture aux 700 hectares qui existent déjà.

Pour atteindre ces objectifs, il va falloir de gros investissements et une meilleure technologie, facteurs qui ne sont offerts que de façon assez limitée au pays même. Il y a donc des possibilités qui se dessinent pour les investisseurs et les entreprises canadiennes des domaines suivants : aquiculture marine; aquiculture d'eau douce (tilapia, carpe, barbue de rivière, crevette et autres espèces); construction et réparation de navires; services de réfrigération industriels; et production de plastiques renforcés de fibres de verre.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M<sup>me</sup> Céline Boies, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international; tél. : (613) 996-6129; fax : (613) 944-0760; ou avec M<sup>me</sup> Jo-Ann Salas, agent commercial, ambassade du Canada, La Havane, Cuba; tél. : (53-7) 33-2516; fax : (53-7) 33-2044.

## Au calendrier

### L'Asie-Pacifique grande ouverte

MONTREAL — Parrainés conjointement par la Chambre de commerce du Canada et Revenu Canada, l'exposition et les séminaires des gens d'affaires de l'APEC sur les douanes, auront lieu du 7 au 9 mai 1997. Ces manifestations, qui s'inscrivent dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, sont une excellente occasion pour les entreprises de faire connaître leurs produits et services aux acheteurs potentiels des économies du

forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC).

Elles offrent en outre aux visiteurs la possibilité d'établir des liens avec des représentants des secteurs privé et public, de conclure des partenariats d'affaires et de se renseigner sur les difficultés de faire des affaires dans cette région. Les séminaires portent notamment sur le financement des exportations, la fiscalité, la sensibilisa-

tion à la culture de la région, la propriété intellectuelle, le repérage d'occasions d'affaires et de services juridiques.

Pour de plus amples renseignements sur l'exposition et les séminaires des gens d'affaires de l'APEC sur les douanes, communiquer avec Kate Webb, Chambre de commerce du Canada, au (613) 238-4000, poste 237; fax : (613) 238-7643.

# Au calendrier



## C'est le temps de s'inscrire à GlobeNet '97

MONTREAL — 3 et 4 juin 1997 — GlobeNet '97 est la 12<sup>e</sup> conférence annuelle de l'Association canadienne de technologie de pointe (ACTP).

Les conférenciers comprendront M. Richard Peabody, président et directeur général, Harris Farinon Canada, M. Khalil Barsoum, président et directeur général, IBM Canada, M. Michael Cowpland, président et directeur général, Corel Corporation et M. David Caplan, président et directeur général, Pratt & Whitney Canada, de même que d'autres chefs de file de l'industrie de la technologie de pointe. Les séances porteront sur divers sujets, depuis les

alliances mondiales, les marchés asiatiques et le Japon et le capital de risque jusqu'aux échanges commerciaux sur Internet et aux compétences requises des chefs d'entreprise. Outre un salon professionnel, GlobeNet '97 comprendra aussi la remise de prix soulignant l'esprit d'entreprise et de récompenses décernées aux étudiants méritants. Pour plus de renseignements, communiquer avec l'ACTP, 388, rue Albert, Ottawa, Ontario K1R 5B2, tél. : (613) 236-6550.

Pour obtenir une brochure et une formule d'inscription à la conférence, utilisez la ligne faxback 1-800-387-2282, menu no 703, de l'ACTP.

## Le Carnet simplifie les formalités douanières

Aujourd'hui, de nombreux voyageurs d'affaires ont la vie un peu plus facile grâce au Carnet.

Le Carnet est un document douanier qui facilite l'admission temporaire de marchandises, comme des échantillons commerciaux ou de l'équipement, dans plus de 50 pays. Les articles qui y sont inscrits sont ceux que le voyageur désire faire soumettre aux règles d'entrée temporaire dans les pays où il a l'intention de se rendre. Adapté de façon à répondre aux exigences particulières de chaque voyageur, le Carnet est un véritable « passeport » pour les marchandises.

Les utilisateurs comprennent les exposants qui participent à des foires commerciales à l'étranger, les vendeurs qui apportent avec eux des échantillons de leurs produits, les équipes de sport (dont l'équipement peut aller des voitures de course aux chevaux de concours hippiques), les ingénieurs et les architectes qui

transportent du matériel ou des plans importants, et les groupes de musique et troupes de théâtre.

Les autorités douanières de la plupart des pays développés acceptent le Carnet. Ce document leur garantit que

Voir page 15 — Le Carnet

## Un nouveau carnet facilite les voyages à Taiwan

Les gens d'affaires canadiens en voyage à l'étranger peuvent maintenant utiliser le Carnet pour faire admettre à Taiwan des marchandises comme des produits d'exposition et de l'équipement professionnel.

Le nouveau document bilatéral, qui a été introduit le 1<sup>er</sup> février 1997, est le fruit d'un accord réciproque entre la Chambre de commerce du Canada et le China External Trade Development Council (conseil chinois de la promotion du commerce extérieur). Les gens d'affaires taiwanais peuvent aussi utiliser le Carnet pour l'admission temporaire de marchandises au Canada.

Pour plus de renseignements sur le Carnet et le nouveau Carnet Canada/Chine-Taiwan CPD, communiquer avec la Chambre de commerce du Canada à Ottawa, Diane Orr, tél. : (613) 238-4000, fax : (613) 238-7643; à Montréal, Bill Browne, tél. : (514) 866-4334, fax : (514) 866-7296; à Toronto, Helen Chang, tél. : (416) 868-6415, fax : (416) 868-0189; à Vancouver, Alice Barnard, tél. : (604) 681-2111, fax : (604) 681-0437.

## Publications

### Une étude met en évidence les avantages du Canada sur le plan des coûts

En tant qu'endroit où s'établir pour exercer des activités commerciales, le Canada présente des avantages appréciables par rapport aux États-Unis sur le plan des coûts. Dans un rapport paru en 1996 et intitulé *Le choix concurrentiel : comparaison des coûts des entreprises au Canada et aux États-Unis*, le Groupe-conseil KPMG examine la situation en ce qui concerne sept branches d'activité importantes dans 13 villes du Canada et 10 villes des États-Unis et constate que le coût global assumé par les entreprises est inférieur d'environ 15,7 % au Canada.

Les conclusions présentées dans cette étude sont fondées sur une comparaison des principaux facteurs de coût qui varient selon la localisation de

l'entreprise, notamment les coûts de main-d'oeuvre, de transport, de construction et de télécommunication. Comparativement aux villes des États-Unis, les coûts annuels qui varient selon la localisation étaient inférieurs dans chaque ville canadienne étudiée, quelle que soit la branche d'activité. Le

taux de change est la principale raison de cet avantage.

Pour obtenir un exemplaire du rapport *Le choix concurrentiel*, s'adresser à Prospectus Inc., 180, rue Elgin, Bureau 900, Ottawa (Ontario) K2P 2K3, tél. : (613) 231-2727; fax : (613) 237-7666.

### The 1997 Annotated Customs Act

**T**he 1997 Annotated Customs Act (Loi sur les douanes, 1997, texte annoté), de Mohan A. Prabhu, C.R. comprend le texte intégral de la Loi sur les douanes et les règlements connexes, des annotations par section (notamment des commentaires et des résumés touchant plus de 200 décisions judiciaires), une bibliographie connexe et un index détaillé.

En outre, l'édition de 1997 renferme les principales modifications apportées en vertu du Projet de loi

C-102 (visant à améliorer et à refondre le Programme de report des droits) et définit les nouvelles personnes autorisées à se prévaloir des règlements sur les marchandises occasionnelles (SOR/95-418).

Ce guide à couverture souple de 508 pages coûte 70 \$ (frais d'expédition et de manutention en sus) et peut être examiné gratuitement et sans engagement pendant une période de 30 jours. Pour le commander, composer le 1 800 387-5164.

#### CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

### Le Carnet simplifie les formalités douanières (Suite de la page 14)

tous les droits et taxes d'accise seront payés si un des articles qui y est inscrit n'est pas sorti du pays un an après son entrée.

Le Carnet simplifie les procédures douanières longues et complexes qui s'appliquent tant à l'arrivée, dans un pays étranger, des voyageurs transportant des échantillons et du matériel, qu'à leur départ de ce pays. Il peut s'avérer particulièrement utile dans les pays où, en plus des contraintes administratives habituelles, la langue constitue un obstacle.

Le Carnet permet aussi de réduire les coûts. Sans le Carnet, il peut arriver que le voyageur doive, dans chaque pays où il se rend, acheter un cautionnement d'importation temporaire ou payer tous les droits de douane et toutes les taxes d'accise à son arrivée et demander un remboursement à son départ.

On peut se procurer un Carnet en s'adressant à la Chambre de commerce du Canada, qui fournit ces documents aux gens d'affaires depuis plus de 25 ans.

# Publications

## Nouvel Outil de promotion pour les entreprises québécoises

Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) a lancé un nouvel outil de promotion pour les entreprises québécoises, soit le CD-ROM multimédia sur les produits disponibles au Québec.

Cette base de données bilingue, qui intègre son, image et modalités de commerce interactif, permet aux entreprises

inscrites d'y inclure leurs brochures, catalogue de produits, une vidéo ou une animation.

La version multimédia, qui vient s'ajouter au Répertoire imprimé, a été lancée officiellement en mars et sera vendue partout au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

Le CRIQ a également l'intention d'ajouter bientôt un autre volet à son répertoire, soit les entreprises de services reliées au secteur industriel.

Pour tout renseignement sur le CRIQ, communiquer avec Claude Morin, Conseiller en communications, tél. : (418) 652-2213, ou 1-800-667-2386 poste 213.

### Profil des industries culturelles en France

Quatre profils de marché visant des industries culturelles en France ont été commandés par l'Ambassade du Canada à Paris. Les profils, dressés en français, visent la musique, les arts, les magazines et la langue. Pour obtenir des copies, communiquer avec M<sup>me</sup> Yvette Duval, Ambassade du Canada à Paris; fax : (011-33-1) 44.43.29.98.

### Répertoire des salons professionnels du vêtement

L'édition de 1997 du *Répertoire des salons professionnels internationaux du vêtement* contient de l'information au sujet de plus de 400 salons professionnels internationaux : la date à laquelle ils ont lieu, une description des activités et le nom de personnes-ressources (en Amérique du Nord, s'il y a lieu.)

Les fournisseurs, les fabricants et les détaillants de textiles y trouveront des renseignements au sujet des salons professionnels et des marchés du vête-

ment, des salons du vêtement sport, des salons des sources d'approvisionnement en textiles et des salons de la technologie du vêtement.

On peut se procurer le répertoire au prix de 21,40 \$ (frais d'expédition et de manutention en sus) en s'adressant à la Fédération canadienne du vêtement, 130, rue Slater, Bureau 605, Ottawa (Ontario) K1P 6E2, tél. : (613) 231-3220 ou 1-800-661-1187; fax : (613) 231-2305.

### Répertoire des intervenants en commerce international

Un consultant en commerce international est à la recherche d'entreprises canadiennes qui font des affaires aux États-Unis, en Amérique latine, en Asie, en Europe de l'Est et au Moyen-Orient en vue de les inclure dans un répertoire des intervenants en commerce international. Il peut s'agir d'entreprises qui font de l'exportation ou de l'importation, de coentreprises ou d'entreprises de commercialisation ou de négociation à l'échelle internationale.

Communiquer avec Maggie Maier, One World Communications Inc., tél. : (416) 369-0099, fax : (416) 369-0144, courrier électronique : maggie@1worldinc.com

**Info  
Centre**

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

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





## Nouvelles publications pour aider les exportateurs à réussir sur les marchés internationaux

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mis à jour et réédité deux importantes publications d'Équipe Canada qui s'adressent aux exportateurs canadiens. Dans le cadre de la stratégie fédérale de création d'emplois, ces publications visent à encourager et à aider les petites et moyennes entreprises à réussir sur les marchés internationaux.

### Guide des services à l'exportation

Ce guide de référence pratique fait état de tous les programmes et services que les ministères et organismes fédéraux associés à Équipe Canada offrent aux exportateurs.

Le guide fournit des points de contact, à la fois pour les nouveaux exportateurs et pour les exportateurs chevronnés, et couvre l'ensemble du domaine de l'exportation, depuis le démarrage d'une entreprise jusqu'à l'application d'une stratégie d'exportation.

Le Guide des services à l'exportation dirige les exportateurs canadiens vers les sources d'information et d'aide les plus pertinentes. Par exemple, les entreprises qui souhaitent exporter sont dirigées vers l'un des 12 Centres de services aux entreprises du Canada. Ces centres rassemblent sous un même toit les services offerts par le gouvernement fédéral et les provinces, et parfois par le secteur privé, pour aider les entreprises à se préparer à vendre à l'étranger. Les exportateurs plus chevronnés sont dirigés vers l'un des Centres de commerce international situés aux quatre coins du pays avant d'être mis en contact avec des délégués commerciaux du MAECI en poste dans plus de 125 bureaux dans le monde.

Les nouveaux exportateurs et les entreprises qui exportent déjà ont accès à une vaste gamme de renseignements sur les programmes et les services offerts en matière d'exportation dans des domaines tels que le soutien financier, la formation et les règlements et normes relatifs à l'exportation.

Le guide donne également les coordonnées

de différents organismes représentés dans toutes les régions du pays, notamment ceux des agences régionales telles que l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique, le Bureau fédéral de développement régional (BFDR-Q), l'Initiative fédérale de développement économique du Nord de l'Ontario et la Diversification de l'économie de l'Ouest.

### L'exportation : le succès en 10 étapes

Précédemment intitulé le Guide de l'exportateur, la présente version revue et corrigée s'adresse aux entreprises canadiennes, grandes ou petites, qui envisagent d'exporter ou de prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés.

Rebaptisé *L'exportation : le succès en 10 étapes*, ce guide décrit point par point les réalités du monde de l'exportation et donne des renseignements utiles pour évaluer la capacité d'exportation d'une entreprise. Il aide également les entreprises à planifier et à exécuter leur première opération d'exportation.

Les 10 étapes exposées dans le guide couvrent toutes les activités que

les nouveaux exportateurs doivent entreprendre pour réussir dans le contexte commercial du monde d'aujourd'hui. Elles consistent, entre autres, à évaluer la capacité d'exportation, à choisir et à étudier les marchés, à élaborer une stratégie, à établir le prix des produits et des services, à financer l'opération, à faire la promotion des produits et services et à les acheminer jusqu'aux marchés-cibles, à préparer et à revoir les plans d'exportation et à apprendre la terminologie de l'exportation.

Pour leur part, les exportateurs chevronnés trouveront dans le guide *L'exportation : le succès en 10 étapes* des sources de renseignements précieux sur les programmes et les services conçus pour les aider à établir ou à élargir leurs activités d'exportation et à percer sur de nouveaux marchés.

On peut consulter en direct les deux publications à l'adresse Internet suivante : <http://www.infoexport.gc.ca>, ou en obtenir un exemplaire en communiquant avec l'InfoCentre du MAECI par téléphone, au 1-800-267-8376, ou avec le service FaxLink, par télécopieur, au (613) 944-4500.

## CanadExport

ISSN 0823-3330

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

Téléphone : (613) 996-2225  
Fax : (613) 996-9276  
Courrier électronique :  
[canad.export@extott23.x400.gc.ca](mailto:canad.export@extott23.x400.gc.ca)  
Tirage : 65,000

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des stratégies de communications et de la planification (BCF).

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

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

## Plus de fournisseurs canadiens bénéficient des services de la CCC : Le Service des invitations ouvertes à soumissionner comprend maintenant les contrats de l'ONU

La Corporation commerciale canadienne (CCC) affiche maintenant, par l'intermédiaire du Service des invitations ouvertes à soumissionner (SIOS) du gouvernement du Canada, les possibilités d'affaires que lui envoient divers organismes des Nations unies (ONU). Ce service aidera les fournisseurs canadiens à soumissionner les contrats qui les intéressent et accroîtra, par conséquent, leurs chances d'exercer davantage d'activités à l'étranger.

La Corporation commerciale canadienne reçoit régulièrement des appels d'offres de 15 organismes de l'ONU. En affichant ces possibilités au SIOS, la CCC les rend accessibles à un plus grand nombre de fournisseurs canadiens, ce qui contribue à accroître leurs débouchés et à leur

faire savoir qu'elle peut les aider à réussir sur les marchés étrangers. Les organismes de l'ONU commencent aussi à apprécier ce service et à reconnaître la CCC comme un précieux intermédiaire pour l'obtention rapide de services et l'approvisionnement au Canada.

de la CCC. Plusieurs d'entre elles se sont inscrites auprès de la Corporation et peuvent maintenant recevoir des appels d'offres ciblés par l'intermédiaire du Service de jumelage des soumissions.

L'ONU ayant parfois des besoins urgents, les possibilités ne seront pas toutes affichées au SIOS. Dans les cas où les soumissions doivent être présentées au plus tard dans les sept jours, les contrats seront accordés selon les pratiques habituelles de la CCC.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Glenn Nichols, Directeur des relations extérieures, Corporation commerciale canadienne, 50, rue O'Connor, Ottawa (Ont.) K1A 0S6, tél. : (613) 947-1170, fax : (613) 992-2134, courrier électronique : info@ccc.ca

### Rectificatif

Une erreur s'est glissée dans un article sur la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) du numéro du 3 mars 1997 de *CanadExport* : dans cet article, on pouvait lire que les fonds de coopération technique servaient à financer des projets publics d'infrastructure à caractère commercial; or les fonds de coopération technique bilatérale, y compris ceux qui proviennent du Canada, sont utilisés par la BERD pour identifier des projets et financer les travaux préparatoires menant au développement de projets d'infrastructure, et non pour financer les projets eux-mêmes.

En dernier, la CCC a réalisé pour 30 millions de dollars de transactions avec l'ONU pour le compte d'entreprises canadiennes, surtout en jumelant, de façon manuelle, des appels d'offres de l'ONU à des entreprises canadiennes qui pouvaient être en mesure de les soumissionner. La CCC a réalisé ce volume de transactions grâce à sa connaissance des fournisseurs canadiens de produits recherchés par l'ONU et du processus d'approvisionnement de l'Organisation.

Au cours de la dernière année, la CCC a facilité l'accès des entreprises canadiennes aux marchés étrangers en introduisant deux nouveaux services : le Service de jumelage des soumissions et l'affichage du SIOS du gouvernement des États-Unis. Depuis l'introduction de ce nouveau service au sein du SIOS du gouvernement du Canada, un plus grand nombre d'entreprises sont au courant des activités

### CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>



### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.



## Les exportateurs canadiens élargissent leur réseau de contacts en Pologne grâce à l'ambassade

**D**urant la tenue de BUDMA '97, la foire commerciale polonaise du secteur de la construction, le Canada a organisé une réception pour favoriser l'établissement de réseaux entre les exportateurs canadiens de matériaux et de technologies de construction et les représentants clés du secteur polonais de la construction.

La réception, organisée par l'ambassade du Canada à la demande d'exportateurs et d'investisseurs canadiens actifs dans le secteur polonais de la construction, a permis de mieux faire connaître les technologies et matériaux de construction canadiens. Elle a également été l'occasion pour les exportateurs canadiens de resserrer les liens qu'ils avaient établis sur ce marché et d'en nouer de nouveaux.

Cette réception a réuni 11 entreprises canadiennes qui participaient à BUDMA '97 à titre d'exposants, les représentants (38 en tout) de 32 entreprises canadiennes d'exportation établies dans les différentes provinces du Canada (dont une mission de 11 exportateurs du Québec) et plus de 140 décideurs et représentants d'entreprises clés du secteur polonais de la construction. Il est donc clair que les Polonais et les Canadiens s'intéressent énormément les uns aux autres.

### Marché local en expansion

Sur le marché polonais de la construction, la demande de logements se fait de plus en plus grande. Au cours des cinq à dix prochaines années, la Pologne prévoit construire entre 1,5 et 2 millions de logements. Pour qu'elle puisse y arriver, il lui faudra réaliser trois choses : établir un système de prêts hypothécaires efficace; implanter des entreprises de construction et de promotion immobilière modernes et compétentes; avoir accès à des matériaux de construction de qualité élevée et réussir à les distribuer efficacement. Les matériaux de construction canadiens sont des produits recherchés sur le marché polo-

nais en raison de leur grande qualité et de leur prix compétitif.

Il y a de plus en plus de coentreprises canado-polonaises qui réussissent dans la construction domiciliaire, et l'on s'attend que l'activité dans ce secteur connaisse une forte progression. L'idée de bâtir des maisons à charpente



De gauche à droite : M. Vincent Hardy, Conseiller, ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science & Technologie du Québec; M<sup>me</sup> Linda McDonald, Conseillère (commerce), M. Frank Parzyou, Agent commercial, et l'ambassadeur Serge April de l'ambassade du Canada à Varsovie.

en bois fait rapidement son chemin en Pologne, en particulier à cause des avantages financiers que présente ce genre de construction, si bien que, lorsque les Polonais parlent de ces maisons, ils disent qu'elles ont été construites selon les méthodes « canadiennes ». Des entreprises qui exploitent d'autres technologies nouvelles ont également trouvé des débouchés lucratifs en Pologne, par exemple la société Royal Plastic, qui y a investi dans la technologie des maisons préfabriquées plastique-ciment. Par ailleurs, les activités de promotion des matériaux de

construction et des produits de finition canadiens connaissent de jour en jour plus de succès.

### L'ambassade aide les exportateurs

L'homologation des produits et les normes de construction peuvent causer des maux de tête aux entreprises canadiennes, mais ne constituent pas un problème insurmontable. Idéalement, un exportateur canadien aura un bon partenaire local qui se chargera de remplir les formalités requises pour faire entrer son produit en Pologne.

Les exportateurs canadiens qui ont percé le marché polonais, que ce soit dans le secteur de la construction ou dans d'autres secteurs, l'ont fait en suivant les trois conseils de l'ambassade du Canada, à savoir : établir une présence, former un partenariat, être patient.

Les résultats d'un premier sondage effectué auprès des Canadiens qui ont assisté à la réception offerte pour leur permettre d'établir ou d'élargir leur réseau de contacts indiquent à l'ambassade qu'elle doit, comme elle se proposait de le faire, organiser un stand à Budma '98 afin d'appuyer le nombre toujours plus grand d'exposants canadiens. L'ambassade s'attend que l'an prochain, deux fois plus de Canadiens participent à cette foire.

Les exportateurs canadiens de produits et services associés au secteur de la construction que le marché polonais et Budma '98 intéressent sont invités à communiquer avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada, dont voici les coordonnées. Adresse : ul. Matjki 1/5, Varsovie, Pologne; tél. : (0048-22) 629-8051; fax : (0048-22) 629-6457.



# Le point sur l'Égypte



## Le programme de réforme économique de l'Égypte crée de nouveaux débouchés commerciaux

Les débouchés commerciaux du Canada en Égypte se sont améliorés considérablement au cours des dernières années. Grâce à l'aide financière considérable que le pays a reçue à l'issue de la guerre du Golfe et aux accords relatifs à la réduction de la dette et à l'ajustement structurel conclus avec le Fonds monétaire international, l'Égypte sort rapidement d'une période d'incertitude financière et économique.

En plus d'accroître son influence dans la région en raison du rôle qu'elle a joué dans la crise du Golfe, l'Égypte est reconnue comme une figure de proue dans le processus de paix au Moyen-Orient. Elle se considère comme un meneur du monde arabe tant au plan politique qu'économique.

En 1994, l'Égypte est devenue membre du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) et a réduit ses droits de douane sur de nombreux produits importés. Le gouvernement Ganzouri, qui a été élu en janvier 1996, a donné une nouvelle impulsion au processus de réforme économique. Le premier ministre Ganzouri comprend que l'Égypte doit mettre en place un système de libre marché afin de créer un secteur privé dynamique qui pourra jouer un rôle central en matière d'expansion économique, tout en apportant des solutions à certains des problèmes économiques et sociaux auxquels le pays fait face présentement. Les premières étapes de cette réforme ont été mises en évidence lors du Sommet économique du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord qui a eu lieu au Caire en novembre dernier (Voir *CanadExport*, vol. 14, no 21, 23 décembre 1996).

### Le programme de réforme économique de l'Égypte

Le programme de réforme économique de l'Égypte comporte quatre volets :

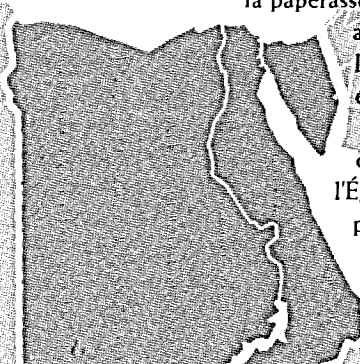
1) Création d'emplois : l'Égypte doit

créer près de 500 000 nouveaux emplois chaque année pour répondre à la demande des jeunes gens qui arrivent sur le marché du travail. Cette création d'emplois n'atténue pas le problème déjà très grave du chômage et du sous-emploi. Dans un revirement radical de politique, le gouvernement a annoncé récemment que la majorité de ces nouveaux emplois devront provenir du secteur privé. Par conséquent, les projets canadiens susceptibles de créer même un petit nombre d'emplois sont les bienvenus.

2) Privatisation : environ 10 % des 340 sociétés d'État égyptiennes ont été privatisées. Ce processus, qui a été jusqu'ici plutôt lent, devrait s'accélérer grandement en 1997. Dans de nombreux cas, les sociétés égyptiennes cherchent un investisseur étranger sûr qui acquerra une participation majoritaire et modernisera l'entreprise en y implantant de nouvelles technologies. Certaines sociétés sont vendues par l'entremise du marché boursier du Caire, un concept relativement nouveau pour le gouvernement, mais qui s'est avéré très efficace.

3) Investissement étranger direct : l'Égypte reconnaît que l'investissement étranger direct constitue un aspect fondamental de la création d'emplois et elle s'efforce de mettre en place un environnement juridique et économique qui attirera ces investissements. Toutes les restrictions monétaires ont été éliminées et la libre convertibilité de la livre égyptienne a été décrétée. Les lois touchant la constitution des sociétés ont été assouplies, et une bonne partie (mais pas la totalité) de la paperasserie administrative a été allégée afin de faciliter l'établissement des sociétés étrangères au pays.

4) Amélioration des capacités d'exportation de l'Égypte : on reconnaît de plus en plus par ailleurs que l'Égypte doit rétablir son déséquilibre commercial en améliorant sa capacité d'exportation. Pour ce



Voir page II — Le programme de réforme

### DANS CE NUMÉRO

SOUTIEN GOUVERNEMENTAL.....	II
OCCASIONS D'AFFAIRES.....	III
CONSEILS.....	IV
FOIRES COMMERCIALES.....	V
EXEMPLES DE RÉUSSITE.....	VI-VII
ADRESSES UTILES.....	VIII



## Le point sur l'Égypte

## Soutien gouvernemental

Le gouvernement égyptien et ses nombreux organismes demeurent des clients éventuels importants pour de nombreuses sociétés canadiennes intéressées à faire des affaires en Égypte. On recommande fortement aux sociétés canadiennes de se renseigner dès le début de leurs négociations sur les différents programmes qui leur sont offerts par l'intermédiaire des trois organismes suivants du gouvernement canadien : le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI-ACDI), la Corporation commerciale canadienne (CCC) et la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Les sociétés canadiennes qui ont recours au Programme de coopération industrielle de l'ACDI et aux services de la CCC feraient bien de discuter des possibilités de « négociations directes pour obtenir un contrat de fournisseur exclusif » (au lieu des appels d'offres internationaux) avec les Égyptiens, si ceux-ci bénéficient de l'un ou l'autre de ces programmes.

### Agence canadienne de développement international

Le Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (PCI-ACDI) est bien connu et très populaire en Égypte. Ce programme appuie les études de faisabilité du gouvernement égyptien ou de ses organismes, ainsi que la mise sur pied de coentreprises locales. C'est la société canadienne qui présente la demande et reçoit le financement du gouvernement canadien. Veuillez

communiquer avec l'Agence canadienne de développement international, Programme de coopération industrielle, Bureau des affaires d'Afrique et du Moyen-Orient, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4, tél. : (819) 997-0569; fax : (819) 953-5024.

### Corporation commerciale canadienne

La Corporation commerciale canadienne (CCC) offre au gouvernement égyptien ou à ses organismes des garanties d'exécution au nom des sociétés canadiennes admissibles, qui sont ainsi dispensées de fournir des cautions de bonne fin ou des garanties bancaires. La CCC peut aussi participer aux négociations avec les Égyptiens, représentant ainsi un puissant allié pour les sociétés canadiennes. Veuillez communiquer avec la Corporation commerciale canadienne, Division des grands projets, 50, rue O'Connor, 11e étage, Ottawa (Ontario) K1A 0S6, tél. : (613) 996-0227; fax : (613) 995-2121.

### Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est intéressée à faire des affaires en Égypte et peut offrir des conditions de financement favorables pour les grands marchés conclus dans ce pays. Veuillez communiquer avec la Société pour l'expansion des exportations, Division du Moyen-Orient, de l'Afrique et de l'Europe, 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1A 1K3, tél. : (613) 598-2713; fax : (613) 598-2503. ▲

## Le programme de réforme économique de l'Égypte

(Suite de la page 1)

faire, il lui faudra adopter des normes de contrôle de la qualité et se doter de nouveaux équipements et techniques de transformation, en ce qui a trait surtout à la manutention des fruits et légumes frais.

Les sociétés canadiennes qui souhaitent s'installer sur le marché égyptien feraient bien de tenir compte de ces questions dans leur stratégie commerciale. Le gouvernement égyptien accueillera très favorablement ceux qui l'aideront à réaliser ses objectifs de réforme économique.

### Relations commerciales entre l'Égypte et le Canada

L'Égypte demeure l'un des plus grands marchés d'exportation du Canada au Moyen-Orient en ce qui concerne les produits transformés et semi-ouvrés ainsi que les produits et services de haute technologie. Les problèmes économiques dont a souffert l'Égypte dans les années 80 ont entraîné une chute des exportations canadiennes, qui sont passées de 287 millions de dollars en 1984 à tout juste 60 millions en 1989, mais la situation s'est rétablie au cours des années 90. En 1995, les exportations de marchandises canadiennes atteignaient près de 150 millions de

dollars, soit une hausse de 39 % par rapport à l'année précédente.

Toutefois, les chiffres sur les exportations canadiennes augmentent considérablement lorsqu'on tient compte des services et des différents produits canadiens qui transitent par l'Europe ou les États-Unis.

Les exportations de l'Égypte au Canada représentent environ 20 millions de dollars par année, affichant de solides bonds les années où le Canada achète du pétrole égyptien. L'Égypte exporte principalement des marchandises de coton, des textiles et certains produits alimentaires. ▲

Le point sur l'Égypte

## Une multitude d'occasions d'affaires

Les sociétés canadiennes jouissent d'une excellente réputation sur le marché égyptien pour la qualité de leurs produits et leur technologie de pointe. Le Canada peut remplacer avantageusement les fournisseurs américains, européens et asiatiques. Le marché offre d'excellents débouchés pour les équipements de dépollution et la technologie environnementale; le bois d'œuvre, le papier journal et les pâtes; le matériel de transport et les équipements électriques; le polyéthylène; les fournitures et la machinerie pour l'exploration pétrolière; les pommes de terre de semence; les produits laitiers; les animaux reproducteurs; le matériel de manutention et d'entreposage des céréales; ainsi que les services d'éducation et de formation de toutes sortes. Le secteur privé égyptien prend de plus en plus d'importance, représentant plus de 35 % de la totalité des importations de l'Égypte, qui atteignent 13 milliards de dollars par année. De plus en plus de sociétés canadiennes établissent des bureaux régionaux au Caire afin de profiter du marché local en expansion et de son rôle comme plaque tournante du transport aérien vers le Moyen-Orient et l'Afrique.

### Production d'énergie

Le secteur du matériel et des services de production et de transport d'énergie offre d'importants débouchés aux exportateurs canadiens, qui ont une excellente réputation dans ce domaine. La demande d'énergie électrique a augmenté de 10 % par année durant les années 90.

Le ministre égyptien de l'Électricité a annoncé des investissements de plus de cinq milliards de dollars d'ici 2005 pour la construction de nouvelles centrales et pour l'expansion et le développement d'un réseau de transport et de distribution à la grandeur du pays. L'Égypte accroît sa capacité d'environ 800 MW par année, avec une puissance installée totale qui devrait atteindre 22 000 MW d'ici 2005.

Conformément à la politique gouvernementale de libéralisation économique qui met un accent particulier sur la privatisation, le secteur de l'électricité a l'intention de permettre à l'entreprise privée de construire et d'exploiter les nouvelles centrales. L'augmentation de la capacité se fera, à hauteur de 5 000 MW, sur la base de projets de « construction-exploitation-transfert ». On s'attend à ce que les investissements du secteur privé au titre de ce programme atteignent 4,3 milliards de dollars d'ici 2010.

Les secteurs suivants offrent des débouchés aux exportateurs canadiens : le transfert de technologies ou la création de coentreprises pour la construction locale de composants de centrales électriques, notamment les chaudières, les génératrices, les panneaux de commande, les systèmes

de récupération de chaleur et les turbines éoliennes; la fourniture de matériel et de pièces, notamment les systèmes SCADA (systèmes d'acquisition et de contrôle des données), les dispositifs pour relier et déconnecter les circuits électriques, les fils et les câbles isolés, les filtres à air et autres pièces de rechange, les barres et les bandes, les génératrices, les moteurs, les convertisseurs, les transformateurs, les redresseurs et les appareils de redressement. Un marché existe également en matière de technologie et de formation relativement à la remise en état et la modernisation des centrales électriques existantes, ainsi que de programmes d'assistance technique et de formation dans les domaines suivants : commandes et instruments, entretien, gestion de l'énergie, et de programmes de perfectionnement des compétences administratives et techniques des cadres.

### Pétrole et produits pétrochimiques

L'Égypte est un producteur d'hydrocarbures depuis le début du siècle et ses exportations de pétrole représentent 36 % de ses recettes en devises étrangères. Sa production de pétrole, qui a atteint son maximum en 1986, avec 930 000 barils par jour (b/j), est tombée à 840 000 b/j en 1989, puis est remontée à 867 000 b/j. Ses réserves prouvées sont estimées à 3,7 milliards de barils, avec un potentiel de 10 milliards de barils additionnels. Le gouvernement souhaite stabiliser sa production de pétrole à 890 000 b/j jusqu'à l'an 2000.

De nombreuses sociétés pétrolières multinationales sont maintenant solidement

implantées en Égypte. Ces sociétés s'accordent à dire que le pétrole est la ressource de l'avenir pour ce pays. La production moyenne de gaz naturel atteint présentement 1,4 milliard de pieds cubes par jour. Le gouvernement espère faire passer ses réserves prouvées actuelles de 25 billions de pieds cubes à 40 billions d'ici l'an 2005. Si on tient compte du taux de production actuel et de la demande énergétique, les réserves de gaz naturel ne devraient pas être épuisées avant une cinquantaine d'années.

La Egyptian General Petroleum Corporation (EGPC), une société d'État, a annoncé des investissements de 10 milliards de dollars dans les activités d'aval auxquelles participent les sociétés publiques et le secteur privé. L'industrie pétrochimique égyptienne connaîtra une croissance importante dans divers secteurs comme le recyclage des huiles lubrifiantes, les raffineries, la production d'hydrogène et les unités de polypropylène, de polyester, d'éthylène et de polyéthylène.

Compte tenu de la forte présence des sociétés pétrolières multinationales sur le marché égyptien, les sociétés canadiennes sont encouragées à établir des partenariats efficaces avec le gouvernement égyptien ou le secteur privé, et à chercher des débouchés dans des créneaux comme l'exploration à grande profondeur, le pétrole lourd dont les réserves sont inexploitées, l'extraction secondaire, la technologie tridimensionnelle, le forage horizontal, les nouvelles technologies d'injection, l'ins-

Voir page IV — Une multitude



## Le point sur l'Égypte

# Conseils pour faire des affaires en Égypte

**Préparez-vous adéquatement :** avant de vous rendre en Égypte, adressez-vous à votre Centre du commerce international régional, ou au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à Ottawa, pour obtenir des renseignements sur l'Égypte. Informez-vous au sujet de l'aide fournie par le gouvernement canadien par le biais du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, de la Corporation commerciale canadienne et de la Société pour l'expansion des exportations. Renseignez-vous en outre au sujet de l'appui financier que diverses institutions financières internationales offrent à l'Égypte.

**Soyez explicite :** le marché égyptien est complexe et subtil. N'hésitez pas à communiquer avec l'ambassade du Canada au Caire avant votre voyage, mais aidez l'ambassade à vous aider en expliquant clairement vos intérêts et vos objectifs en Égypte.

**Efforcez-vous de comprendre le point de vue local :** la culture arabe accorde beaucoup d'importance aux relations personnelles. Prenez le temps de faire la connaissance de votre partenaire commercial et de sa famille. Soyez conscient des horaires de travail différents. L'ambassade est ouverte du dimanche au jeudi, de 8 h 30 à 16 h 30; les bureaux du gouvernement sont ouverts tous les jours, sauf le vendredi, généralement de 8 h 30 à 14 h 30. Il n'est pas rare que les rendez-vous avec les ministres soient fixés à 19 h 30.

**Désignez un représentant local :** si vous vendez vos produits et services au gouvernement égyptien, vous serez peut-être obligé d'avoir un représentant. Commencez toujours par un contrat à court terme qui énonce clairement les conditions et les actions à accomplir dans des délais donnés.

**Faites des calculs précis :** calculez à l'avance vos coûts de transport probables et vos marges bénéficiaires.

**Tenez compte des priorités locales :** l'Égypte doit créer des emplois pour ses jeunes, augmenter ses exportations et acquérir de nouvelles technologies (pas nécessairement de pointe). Si votre stratégie de mise en marché satisfait à l'un de ces critères, ou à tous, le gouvernement égyptien vous considérera comme un partenaire important, ce qui devrait faciliter votre entrée sur le marché.

**Le financement est moins important que le savoir-faire :** même si le financement des gouvernements étrangers demeure important, il n'est plus fondamental pour obtenir des contrats en Égypte. Le pays dispose de vastes et multiples sources de financement. Il a surtout besoin de technologie et de savoir-faire. ▲

## Une multitude d'occasions d'affaires (Suite de la page III)

trumentation, la géomatique et les technologies liées à la sismologie.

En novembre dernier, l'EGPC a annoncé six grands projets nécessitant des investissements de plus de 8,75 milliards de dollars qui seront réalisés d'ici 2005. Parmi ces projets, mentionnons la raffinerie du nord du golfe de Suez et celle de Port Saïd, les unités de craquage de mazout, les unités d'enrichissement de l'essence, le complexe pétrochimique d'East Alamein, et la raffinerie Middle East Oil (MIDOR) à Alexandrie.

### Produits agricoles

Le secteur agricole représente actuellement 16,5 % du produit intérieur brut et environ 36 % des emplois. La production agricole augmente d'un peu moins de 2 % par année. La valeur totale des importations agricoles a augmenté d'environ 40 %

en 1996, pour atteindre approximativement 5,71 milliards de dollars.

Même si plusieurs récoltes de produits agricoles en Égypte sont parmi les plus élevées au monde, les terres arables représentent seulement 7,8 millions d'acres. Avec une population de plus de 60 millions, l'Égypte doit augmenter constamment sa production malgré des ressources disponibles très limitées. Le développement agricole est nécessairement lié au réseau hydrographique du Nil, qui approvisionne un réseau de puits et de systèmes d'irrigation.

Cette pénurie de terres agricoles a obligé le gouvernement égyptien à mettre sur pied d'importants projets de mise en valeur des terres de la vallée sud du Nil, de la côte nord-ouest et du nord de la péninsule du Sinaï, créant ainsi une demande pour les techniques et le matériel de culture sèche.

Le secteur agro-alimentaire manque d'installations appropriées pour l'entreposage et la transformation de ses récoltes. Par conséquent, la qualité et la valeur des produits ont tendance à se détériorer rapidement. La manutention inadéquate des produits après la récolte et l'absence d'équipements de distribution convenables réduisent considérablement la quantité d'aliments qui parviennent aux consommateurs potentiels. Ce problème est exacerbé par une infrastructure de transformation limitée, entraînant des pertes élevées lors de surplus saisonniers.

Il existe une demande immédiate en Égypte pour les produits et les services canadiens suivants : mousse de tourbe, pommes de terre de semence, bovins laitiers et matériel génétique, machinerie agricole et techniques de culture sèche, Voir page V — Une multitude



Le point sur l'Égypte

## Foires commerciales en Égypte

Bien que les foires commerciales propres à un secteur soient un concept relativement nouveau en Égypte, les sociétés qui souhaitent s'établir sur ce marché doivent sérieusement envisager d'y participer. Ces foires sont de plus en plus populaires et nombreuses et le nombre de sociétés qui participent à chaque événement augmente aussi. Cette croissance est due en partie au nouveau centre international de conférences situé à Héliopolis, en banlieue du Caire, où sont tenues les foires commerciales internationales et les conférences.

De nombreuses foires commerciales au Caire ont lieu tous les deux ans, mais, en raison de leur popularité croissante, les organisateurs envisagent de les tenir chaque année.

Voici une liste des foires commerciales qui pourraient intéresser les sociétés canadiennes. En raison du calendrier islamique et des autres événements internationaux importants qui ont lieu au centre de conférences, les dates exactes (établies par les organisateurs) ne seront confirmées qu'à une étape tardive de l'organisation.

### 1997

MAI

AGRO-FOOD 97 - agriculture et transformation, commercialisation et ventes des aliments

JUIN

INTERBUILD 97 - matériaux de construction

SEPTEMBRE

3rd INTERNATIONAL EXHIBITION FOR PROCESSED FOODS - transformation, manutention, emballage et commercialisation des aliments

OCTOBRE

BUILDEX 97 - matériaux de construction

HYDEX 97 - design d'intérieur et ameublement

NOVEMBRE

MIDDLE EAST MANUFACTURING - procédés et matériel industriels et de production; contrôle de la qualité des procédés de fabrication

FORMULA 97 - industrie de l'automobile et fournisseurs de pièces

DÉCEMBRE

ARAB HEALTH 97 - fournisseurs et fabricants de produits médicaux, pharmaceutiques et de soins de santé

### 1998

FÉVRIER

OIL & GAS 98 - industrie pétrolière

MARS

CAIRO INTERNATIONAL FAIR - foire commerciale générale

MECHANIX 98 - industrie de l'automobile, des autobus et des camions

MAI

CODEX EGYPT 98 - matériel informatique, logiciels et matériel et services connexes

DÉCEMBRE

MIDDLE EAST POWER - matériel électrique et fournisseurs, y compris la technologie et les services

Le Canada n'a pas l'intention de participer à ces événements en y ayant un stand officiel, mais, dans certains cas, il pourrait y avoir un kiosque d'information, selon les délais et le financement disponible.

Pour plus de renseignements sur les foires commerciales, veuillez communiquer avec l'Ambassade du Canada, P.O. Box 1667, Kasr El Doubara, Le Caire, République arabe d'Égypte, tél. : (011-20-2) 354-3110; fax : (011-20-2) 354-7659. ▲

## Une multitude d'occasions d'affaires (Suite de la page IV)

technologie de manutention, de transformation et d'emballage des produits agricoles et technologie liée à la production et à la transformation du canola.

### Produits forestiers

En l'absence de forêts d'intérêt commercial, l'Égypte doit importer pratiquement tous (97 %) les produits forestiers dont elle a besoin. Il existe au pays une petite usine de recyclage et de transformation du papier ainsi que des installations locales pour la production (environ 70 000 tonnes) de papier d'impression et d'écriture, à base de pâtes importées et de fibres locales.

Le marché des produits bruts du bois est évalué à 535 millions de dollars, et à 270 millions pour les pâtes, le papier et les services connexes. La croissance annuelle dans ce secteur se situe à environ 1,8 %.

Au cours des trois dernières années, les exportations canadiennes de produits forestiers ont atteint 156 millions de dollars. Ce marché pourrait augmenter considérablement puisque le Canada est perçu très favorablement par l'industrie locale comme un fournisseur fiable de produits forestiers et de technologie et de produits de papier de qualité. Les concurrents des Balkans, de Russie et d'autres pays d'Europe de l'Est ont de la difficulté

à livrer des produits de qualité dans des délais raisonnables.

Les produits et les services suivants offrent de bons débouchés en Égypte : tulipiers d'Amérique, séquoias (pin ponderosa, pin de Murray, mélèze), bois de placage, papier journal, pâtes, production de papier (matériel et technologie), technologie de recyclage des fibres et du papier, couverture kraft et sacs en papier kraft.

### Matériel et services environnementaux

Le secteur de l'environnement représente un marché prometteur pour les sociétés  
Voir page VIII — Une multitude



## Le point sur l'Égypte

Exemples de réussites

# Une entreprise canadienne construit en Égypte une usine de traitement de l'eau à la fine pointe de la technologie

*L'entreprise Zenon Environmental Inc., qui compte près de trois ans d'expérience sur le marché égyptien, va de réussite en réussite, exploitant les nombreux débouchés qu'elle a découverts au pays des pharaons.*

Zenon Inc., entreprise établie il y a dix-sept ans à Burlington, en Ontario, a décidé de se lancer sur le marché égyptien après qu'un agent local eut découvert, à l'occasion d'une foire commerciale, la technologie de pointe conçue par l'entreprise dans le secteur de la désalinisation et du traitement des eaux usées. Le président du conseil d'administration et premier dirigeant de Zenon, M. Andrew Benedek, raconte : « L'agent en question m'a invité à venir en Égypte pour me rendre compte des débouchés encore inexploités qui s'offraient à notre entreprise. »

Et tout s'est enchaîné à partir de là!

Zenon, qui a reçu une petite subvention de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour lancer un projet pilote en Égypte, a jusqu'à maintenant décroché des marchés d'une valeur de près de huit millions de dollars — et tout porte à croire qu'elle continuera sur cette lancée.

M. Benedek ajoute que son entreprise est en train de former un partenariat avec le gouvernement égyptien en vue du traitement des eaux usées dans les villages le long du Nil et que ce projet pourrait rapporter des millions de dollars.

## Que des éloges pour l'ambassade du Canada

Parce que son entreprise destine 90 % de sa production aux marchés étrangers, les principaux étant situés aux États-Unis et au Mexique, les autres en Europe et au Moyen-Orient, M. Benedek considère indispensable l'aide offerte par le ministère des Affaires

étrangères et du Commerce international (MAECI) : « Cette aide est tout à fait essentielle dans les pays en développement, comme l'Égypte, où la plupart des installations appartiennent à l'État et où il est donc plus facile de traiter avec les autorités locales si l'on a l'appui de représentants du Canada. »

Et cet appui, M. Benedek l'a tout de suite trouvé à l'ambassade du Canada au Caire.

M. Benedek ajoute avec enthousiasme : « Je n'ai que des éloges à faire aux membres de l'ambassade, des délégués commerciaux jusqu'à l'ambassadeur lui-même. Ils ont tous à cœur d'aider les gens d'affaires canadiens à réussir sur le marché égyptien. Ils nous ont présentés aux représentants du gouvernement et nous ont aidés à organiser des rencontres et à obtenir des lettres de crédit. »

## Un marché riche en débouchés

D'après M. Benedek, les entreprises canadiennes sont très bien placées, grâce à leurs compétences techniques et à leur savoir-faire, pour participer au développement de l'Égypte.

« Il s'agit d'un marché en expansion, affirme M. Benedek, un marché qui offre d'excellentes possibilités à l'entreprise qui a le bon produit. De plus, on voit que le gouvernement égyptien est bien décidé à stimuler les affaires. »

M. Benedek est convaincu que son entreprise doit sa réussite, en particulier dans les pays qui manquent d'eau, au fait qu'elle utilise la meilleure technologie membranaire dont on

dispose dans le domaine de la désalinisation et de la purification de l'eau pour en faire de l'eau potable et dans le domaine du traitement des eaux usées à des fins d'irrigation des terres.

M. Benedek affirme : « La raison pour laquelle nous décrochons tant de marchés est que nous sommes en mesure, grâce à notre technologie de pointe, d'offrir la meilleure qualité possible à des prix compétitifs. »

Au début, M. Benedek avait certaines réserves et n'était pas sûr de vouloir faire des affaires dans des pays en développement. Mais il a été très agréablement surpris en ce qui concerne l'Égypte : « Les Égyptiens sont très ouverts — la plupart parlent l'anglais et il n'y a donc pas de barrière de langue — et ils sont chaleureux et pacifiques. Mais ce sont des acheteurs avisés, qui sont prêts à faire des affaires avec vous si vous êtes en mesure de leur offrir le bon produit. »

M. Benedek soutient que l'Égypte, ayant fait la paix avec ses voisins, peut maintenant consacrer toutes ses énergies et ses ressources à la modernisation de ses infrastructures et à l'amélioration du niveau de vie de sa population. M. Benedek conclut sur ces mots : « Nos entreprises ont beaucoup à offrir pour aider l'Égypte à atteindre ces objectifs. »

Pour plus de renseignements sur la société Zenon, communiquer avec M. Andrew Benedek, président du conseil d'administration et premier dirigeant, tél. : (905) 639-6320, fax : (905) 639-1812. ▲



Le point sur l'Égypte

# L'Égypte : matière à réflexion pour les entreprises du secteur alimentaire

*Important transformateur de volaille exerçant ses activités au Canada, aux États-Unis, en Thaïlande et au Moyen-Orient, Protein Foods International Inc. s'est lancée dans le commerce de produits alimentaires, mais uniquement sur les marchés d'exportation. L'entreprise est d'ailleurs en train de s'imposer dans un créneau intéressant du marché égyptien.*

Tout a commencé il y a sept ans quand on a demandé à Protein Foods, établie à Vancouver, de prendre en mains la gestion des opérations d'une entreprise en sérieuse difficulté dans laquelle elle avait une participation minoritaire. Il s'agissait d'un abattoir de volailles et d'une usine de transformation ultérieure situés en Jordanie.

Après avoir réussi à remettre l'entreprise sur pied, Protein Foods décidait de se départir de ses intérêts minoritaires, jugeant le marché jordanien trop limité.

« L'expérience que nous avons acquise au Moyen-Orient laissait entrevoir d'autres possibilités ailleurs », se rappelle le président de Protein Foods, M. Robin Smith, « et nous poussait à nous intéresser de plus près à l'Égypte, marché en plein essor, beaucoup plus prometteur. »

C'est ainsi qu'avec une aide financière considérable consentie par l'Agence canadienne de développement international dans le cadre de son programme de coopération internationale, Protein Foods a réalisé des études de faisabilité en Égypte et y a démarré une entreprise de transformation.

## Une aide indispensable de l'ambassade

« Notre premier contact en Égypte a été l'ambassade du Canada », se souvient M. Smith, « et le délégué commercial et les autres membres du personnel nous ont mis en rapport avec un certain nombre d'intermédiaires locaux importants. Nous avons retenu les services d'une personne fiable aux nombreuses relations. » Aussi M. Smith a-t-il été un jour invité à se rendre dans les locaux de la Cairo Poultry Company, propriétaire d'une machine de désossage co-inventée par Protein Foods et une autre entreprise canadienne, qui ne fonctionnait pas très bien. « Nous avons offert de réparer la machine », mentionne M. Smith, « et cela a été le point de départ d'autres échanges avec cette grande entreprise — Cairo Poultry est le principal fournisseur de la chaîne de restaurants Kentucky Fried Chicken dans tout le Moyen-Orient — et même d'un contrat d'alliance stratégique d'une durée de dix ans. »

En vertu de cette entente, Protein Foods fournit les conseils et l'expertise techniques. L'accord concernant le versement de redevances permettra à l'entreprise de réaliser un rendement sur son investissement. La coentreprise

fabriquera un large éventail de produits à base de poulet : roulés de poulet, saucisses au poulet, quenelles et garnitures de pizza.

« Tous ces produits sont très bien accueillis sur le vaste marché des aliments et des restaurants-minute du Caire », mentionne M. Smith, « dans un pays où l'influence occidentale se fait de plus en plus sentir. » Tirant profit de cette tendance et de la solide réputation d'amateurs de sucreries des Égyptiens, Protein Foods s'est également lancée avec succès il y deux ans dans l'exploitation de franchises principales de Winchell's Donuts, desservant le marché des produits haut de gamme.

« Là aussi, tient à souligner M. Smith, nous avons bénéficié de l'excellent appui du délégué commercial de l'ambassade canadienne, sans lequel nous n'aurions pu établir les contacts appropriés ».

## Des débouchés intéressants pour les Canadiens

« Cela ne veut pas dire que tout est facile en Égypte, avertit M. Smith. Il faut beaucoup de patience, il faut rencontrer beaucoup de gens et, ajoute-t-il, c'est là que l'ambassade du Canada joue un rôle très utile, car on peut perdre beaucoup de temps en ne rencontrant pas les bonnes personnes. »

Mais il s'empresse également de préciser que les gens d'affaires égyptiens sont des personnes très franches et honnêtes et que la plupart parlent l'anglais. Il faut cependant du temps pour se faire accepter et pour comprendre la culture.

Selon M. Smith, ceux qui feront les efforts voulus en ce sens seront récompensés. « Les Canadiens ne sont pas assez nombreux à se rendre compte de l'énorme marché qu'offre l'Égypte, fait-il remarquer, et à quel point il s'agit d'un pays ouvert et dynamique. Le pays se modernise rapidement, ajoute-t-il, et l'on y trouve aujourd'hui quelques usines des plus impressionnantes. »

Pour plus de renseignements sur Protein Foods, on peut contacter son président, M. Robin Smith, tél. : (604) 267-0580; fax : (604) 267-0590. ▲





## Le point sur l'Égypte

# Une multitude d'occasions d'affaires (Suite de la page V)

canadiennes, le Canada étant considéré comme une source enviable de technologie et de matériel. Ce secteur, qui en est encore à ses premiers pas au plan de la réglementation et des normes, offre d'excellentes occasions aux sociétés qui souhaitent pénétrer ce nouveau marché.

L'organisme égyptien responsable des affaires environnementales, Egyptian Environmental Affairs Agency (EEAA), est chargé de la gestion de ce secteur et de ses activités. Une nouvelle loi sur l'environnement assortie de règlements administratifs, qui est entrée en vigueur en mars 1995, prévoit un délai de grâce de trois ans (1995 à 1998) durant lequel les sociétés en cause doivent régler leurs problèmes de pollution ou subir les conséquences de leur inaction.

Les fournisseurs canadiens de produits, de technologie et de services sont les bienvenus et les entreprises privées locales souhaitent collaborer avec eux. Le gouvernement égyptien insiste fortement sur la nécessité de développer un secteur privé capable non seulement de fournir la technologie et le matériel nécessaires, mais aussi de gérer lui-même les services publics.

Le marché égyptien offre des débouchés aux sociétés canadiennes qui offrent les produits et les services suivants : formation et amélioration des compétences dans tous les aspects de la surveillance et de l'application de la réglementation relative à l'environnement, avec le matériel et la technologie connexes; matériel de traitement et de purification des eaux; technologie liée à la détoxification des sols; conception et construction d'usines de traitement de l'eau et d'épuration des eaux usées; matériel de surveillance de la pollution atmosphérique et systèmes de traitement des rejets industriels.

Vers la fin de 1997, la Banque mondiale, en collaboration avec le gouvernement égyptien, procédera à la mise en oeuvre d'un projet de lutte contre la pollution (au coût approximatif de 75 mil-

lions de dollars sur six ans) afin de réduire les émissions dans l'atmosphère et les rejets de polluants dans les zones et les secteurs les plus menacés. Par ailleurs, l'ACDI appuie le Fonds égyptien d'initiatives environnementales (20 millions de dollars sur sept ans) en vue de promouvoir une saine gestion de l'environnement et la conservation des ressources naturelles de l'Égypte.

### Services et matériel éducatifs

La demande égyptienne de services d'éducation comporte deux volets principaux : la formation et le perfectionnement de la main-d'oeuvre existante, y compris l'introduction des normes ISO dans le secteur de la production, et l'amélioration du programme d'études actuel à tous les paliers du système d'éducation.

Avec plus de 50 % de la population âgée de moins de 30 ans, le système d'éducation de l'Égypte met de plus en plus l'accent sur la quantité plutôt que sur la qualité et ne répond pas vraiment aux besoins du marché égyptien du travail, particulièrement en cet âge de l'information. L'Égypte a donc entrepris une réforme complète de son système d'éducation. Le mandat du ministère de l'Éducation consiste donc à assurer l'accès universel à l'éducation de base, particulièrement pour les jeunes filles, et à améliorer la qualité de l'éducation, permettant ainsi aux étudiants d'être plus compétitifs dans l'économie mondiale.

Il est évident que les diplômés des systèmes secondaires et post-secondaires ne possèdent pas les compétences requises par le secteur privé égyptien en pleine expansion, à cause notamment d'un manque de formation dans tous les secteurs. Le pays manque aussi de gestionnaires compétents dotés de la formation et de l'expérience nécessaires pour répondre aux besoins des industries en matière de ressources humaines, de finances, de mise en marché, de développement de produits et de production. De plus, le contrôle de la

qualité aux différentes étapes de la fabrication est pratiquement inexistant.

On recommande fortement aux sociétés canadiennes spécialisées dans la formation des ressources humaines, notamment la formation professionnelle, d'accorder une attention particulière au marché égyptien. De plus en plus de débouchés apparaissent à mesure que l'Égypte s'intègre à l'économie mondiale. La demande est pressante dans les secteurs suivants : l'électronique, la fabrication de pièces d'automobile et le montage d'automobiles, les métaux, la céramique, les produits pétrochimiques et les matières plastiques. ▲

## Adresses Utiles

### Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Direction du Moyen-Orient (GMR)  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario) K1A 0G2  
Tél. : (613) 944-6346  
Fax : (613) 944-7975

### Ambassade du Canada

Adresse :  
5 Midan Al Saraya Al Kobra St.,  
Garden City, Le Caire  
République arabe d'Égypte  
Adresse postale :  
P.O. Box 1667 Kasr El Doubara  
Le Caire, République arabe d'Égypte  
Tél. : (011-20-2) 354-3110  
Fax : (011-20-2) 354-7659  
Territoire : Égypte, Soudan  
Heures d'ouverture : Dim. - Jeudi : 8 h  
30 à 14 h 30

### Ambassade d'Égypte

454, avenue Laurier est  
Ottawa (Ontario) K1N 6R3  
Tél. : (613) 234-4931  
Fax : (613) 234-9347

### Consulat général d'Égypte

1, Place Ville-Marie, bureau 2617  
Montréal (Québec) H3B 4S3  
Tél. : (514) 866-8455  
Fax : (514) 866-0835 ▲

## L'Accord sur les télécommunications *(Suite de la page 1)*

services (AGCS). Il s'inscrit dans le prolongement du récent Accord sur les technologies de l'information, qui libéralise le commerce des produits des technologies de l'information. Les deux accords, pris ensemble, auront pour effet de stimuler l'investissement inter-

national dans les télécommunications et, par conséquent, d'améliorer les débouchés offerts à nos fournisseurs de services et à nos fabricants de matériel de télécommunication. Les sociétés canadiennes de télécommunications pourront s'accaparer une part plus large

du marché mondial des services de télécommunication — un marché évalué à 880 milliards \$.

Le Canada a joué un rôle constructif pendant les négociations, en y présentant une offre solide préparée en consultation avec l'industrie.

## Accroissement des prêts à l'exportation *(Suite de la page 1)*

marché chinois. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) administrera et assurera les services de crédit à des conditions libérales. La SEE a aussi plusieurs lignes de crédit commerciales avec des banques chinoises.

Pour avoir accès à cette source de financement, il faut que les projets répondent aux critères habituels de la SEE et aient été désignés par le MOFTEC comme des priorités nationales de la Chine, en plus de satisfaire aux conditions spéciales d'affectation du gouvernement du Canada, qui sont énumérées ci-après :

- la priorité est accordée aux entreprises qui s'intéressent sérieusement à la Chine;
- la priorité est accordée aux entreprises qui ont démontré qu'elles peuvent soutenir la concurrence internationale;
- les transactions doivent respecter les lignes directrices de l'accord consensuel de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et, quelle que soit leur importance, seront examinées d'après les expériences antérieures à l'OCDE;

- la préférence est donnée aux projets nécessitant un financement à des conditions avantageuses de 5 millions de dollars ou moins; et

- les prêts de capitaux à des conditions avantageuses sont limités à 10 millions de \$ pour toute transaction (contrat) effectuée par une entreprise ou un groupe d'entreprises (y compris les activités de sous-traitance), et le nombre de transactions effectuées par une entreprise ou un groupe d'entreprises (y compris la sous-traitance) est limité à cinq.

La SEE aide les exportateurs canadiens à se tailler une place sur les marchés mondiaux en leur offrant une vaste gamme de services d'aide financière et de gestion des risques, notamment des services de crédit à l'exportation, des prêts aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens et des garanties. La SEE est une société d'État financièrement autonome dont le fonctionnement repose sur des principes commerciaux.

Pour tout renseignement, téléphoner au 1-888-332-3320.

## Appels d'offres

ÉGYPTE — Les trois appels d'offres suivants ont été lancés à l'échelle internationale par l'Égypte :

- rééquipement d'une usine qui fabrique des moteurs à induction triphasés. La puissance nominale actuelle des moteurs est de 0,75-25 hp (horse power), et le rééquipement permettra de faire passer cette puissance nominale à 100 hp. La date limite pour répondre à l'appel d'offres est le 6 mai 1997.
- conception, approvisionnement et supervision pour la construction et la

mise en marche d'une unité de traitement des déchets industriels dans une usine qui fabrique des panneaux de particules et des résines. La capacité quotidienne est de 500 mètres cubes. La date limite pour répondre à l'appel d'offres est le 19 mai 1997.

- fourniture de huit broyeurs/lacérateurs/déchiquteurs pour déchiqueter les déchets de papier et autres matériaux utilisés dans une fabrique de cigarettes. La date limite pour répondre à l'appel d'offres est le 5 mai 1995.

Les soumissionnaires devront fournir une caution de soumission au moment de présenter leur offre et une caution de bonne fin au moment de l'attribution du contrat.

Les entreprises intéressées doivent faire parvenir par messenger un profil de l'entreprise et des renseignements au sujets de leurs antécédents à Magdi Kaldas, Egy-Can Trading & Agencies, 16 Falstaff Place, Victoria (Colombie-Britannique) V9A 7A5; tél. : (250) 480-5144; fax : (250) 480-5145.

# Le Bison de l'Alberta envahit les marchés étrangers... À commencer par ceux du Royaume-Uni

Après un lancement réussi au Royaume-Uni il y a cinq ans, la société B&E Ranches de Smoky Lake, en Alberta, vend maintenant de la viande de bison dans pratiquement tous les pays du monde.

L'exploitation agricole, qui compte cinq personnes et fait l'élevage du bison et de l'orignal depuis 25 ans, a sondé le marché du Royaume-Uni en 1992 en prenant un petit stand à l'exposition Ideal Home Show qui a eu lieu à Londres cette année-là.

## Premiers pas au Royaume-Uni

« Notre viande de bison a été tellement bien accueillie, a déclaré Dan Plumb, vice-président de B&E, que nous avons décidé de retourner au Royaume-Uni quatre semaines plus tard pour assister à l'International Food Exhibition, où nous avons établi d'autres contacts et signé des contrats avec d'autres agents et clients. »

L'Alberta Food Processors' Association ainsi que le haut-commissariat du Canada à Londres ont donné un coup de pouce à B&E.

« Les délégués commerciaux du Canada au Royaume-Uni nous ont énormément aidés, affirme M. Plumb, tant en facilitant les contacts qu'en nous permettant de former des alliances avec des entreprises britanniques. »

« Ils peuvent vous ouvrir des portes, précise-t-il, mais c'est à vous de traverser ces portes. »

## Des conseils d'expert

M. Plumb a toutefois quelques conseils sur ce qu'il faut faire avant de se lancer dans l'exportation.

« Ne pensez pas que tout ce qui se vend au Canada va automatiquement se vendre à l'étranger, dit-il à titre de mise en garde. Il faut que vous soyez

sûr de bien comprendre toutes les règles et toute la terminologie relatives à l'importation — et Dieu sait que l'Union européenne en a! — et d'éliminer tous les obstacles avant de vous engager. »

Les autorités et les associations fédérales et provinciales peuvent être utiles à cet égard, comme le sont les délégués commerciaux que le Canada a dans de nombreux pays.

Éternel optimiste, il voit toujours les choses du bon côté. Un bon exemple est la panique semée récemment par la maladie de la vache folle.

« Nos ventes en ont souffert, admet M. Plumb. Mais en renseignant patiemment le public sur les méthodes naturelles utilisées chez nous en matière de pâturage et d'alimentation, nous amenons les consommateurs à faire un choix éclairé, sachant que toutes les viandes rouges ne sont pas les mêmes. Les ventes reprennent, ajoute-t-il. Un supermarché nous a déjà envoyé une commande, et il y en a un autre qui devrait faire de même incessamment. »

## Rôle clé de l'emballage

M. Plumb croit dur comme fer à l'importance de l'emballage, jusqu'à être convaincu qu'on peut vendre n'importe quoi si on répond aux besoins des consommateurs et qu'on tient compte de leurs goûts.

« La présentation fait toute la différence, confie-t-il. Souvent, il suffit d'introduire une nouvelle couleur ou une nouvelle saveur pour se tailler une place sur un marché. »

M. Plumb recommande également de se tenir au courant des questions d'actualité dans le pays cible et de rester en contact avec les clients.

« Appelez-les au téléphone au moins tous les quinze jours, conseille-t-il, et allez les voir tous les trois mois. Essayez constamment de savoir comment votre produit peut être amélioré ou ce que vous pouvez faire pour l'adapter. »

Selon le vice-président de la société B&E, le transport et la livraison du produit jouent aussi un rôle crucial, particulièrement pour des produits périssables comme la viande.

« Nous pouvons actuellement faire en sorte que nos expéditions soient à Heathrow dans les 16 heures (ce qui représente moins de temps que pour une opération bancaire avec l'étranger) et n'importe où dans le monde dans les 72 heures, affirme M. Plumb. »

Pour de plus amples renseignements au sujet de B&E Ranches, communiquer avec Dan Plumb, vice-président, aux numéros suivants : tél. : (403) 656-2474; fax : (403) 656-3094.

CanadEx

<http://www.francais/n>



## Le Salon des aliments fins de 1997 Un autre événement exceptionnel

TORONTO — L'Association canadienne des aliments fins sera l'hôte du Salon canadien des aliments fins de 1997, qui se déroulera au Centre international du 25 au 27 mai. Plus de 95 % des exposants de l'an dernier, dont un grand nombre venaient de l'étranger, seront de retour cette

année. Il y aura, en outre, davantage d'exposants américains. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Loraine Longo, directrice exécutive, Association canadienne des aliments fins, 21 Belvia Rd., Etobicoke (Ont.) M8W 3R2, tél. : (416) 255-7071, fax : (416) 253-6571.

## Des foires commerciales qui ouvrent les portes d'un marché minier en pleine expansion en Amérique latine

AMÉRIQUE LATINE — Six foires commerciales qui doivent avoir lieu en 1997 seront pour les entreprises canadiennes l'occasion de se renseigner sur les marchés miniers en croissance rapide en Amérique latine. Les participants auront la possibilité de rencontrer les représentants de commerce locaux, de faire des ventes et de resserrer les liens qu'ils ont avec leurs clients. Ces foires commerciales sont les suivantes : Expositram, au Brésil, du 6 au 9 mai;

Armineria, en Argentine, du 7 au 10 mai; Technomin, à Lima, au Pérou, du 9 au 13 juin; Extemin, à Arequipa, au Pérou, du 22 au 26 septembre; Ecuador Mining, en Équateur, du 6 au 9 octobre; et Expo Minería, au Mexique, du 14 au 16 octobre.

On prévoit la tenue, au Chili, d'une série de séminaires techniques et de présentations à Santiago, Antofagasta et Iquique, en septembre, tout de suite après la foire Extemin.

L'Amérique latine offre un excellent potentiel pour les fournisseurs canadiens de matériel et de services d'exploitation minière. Les facteurs qui déterminent la forte demande de technologie et d'expertise dans le domaine minier sont les investissements considérables effectués dans l'exploration et l'exploitation minière au Mexique, en Amérique centrale et en Amérique du Sud et l'incapacité relative de la région de se doter de moyens modernes dans le domaine minier.

Un partenariat entre le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE) permettra une forte présence canadienne à ces foires commerciales. Le MAECI offre des services consultatifs et logistiques sur place de même qu'un soutien financier à la CAMESE dans le cadre du programme des activités des associations du PDME (Programme de développement des marchés d'exportation), tandis que la CAMESE prend des arrangements avec les organisateurs des différentes foires, trouve des entreprises susceptibles d'y participer et y assure divers services.

Pour avoir des renseignements sur ces foires commerciales et sur d'autres foires du domaine minier, communiquer avec Francis Bourqui, coordonnateur du marketing international, CAMESE; tél. : (905) 513-0046; fax : (905) 513-1834; courrier électronique : [bourqui@camese.org](mailto:bourqui@camese.org)

## La plus grande foire agro-alimentaire annuelle d'Europe

POZNAN, POLOGNE — Les sociétés agro-alimentaires canadiennes qui s'intéressent au marché européen de l'alimentation seraient bien avisées de participer à POLAGRA '97, la foire agro-industrielle internationale qui doit se tenir du 2 au 7 octobre 1997.

POLAGRA recouvre tous les secteurs de l'industrie agro-alimentaire et est la plus importante foire commerciale de Pologne et la plus grande foire agro-alimentaire annuelle d'Europe, avec une assistance variant entre 230 000 et 270 000 visiteurs chaque année.

Le secteur agro-alimentaire polonais connaît une croissance annuelle de 10 à 13 %, tandis que les importations de produits alimentaires se sont élevées à environ 3,4 milliards de \$ US en 1996. Le secteur a encore besoin

de technologies nouvelles, d'équipement, de produits et de connaissances en provenance des pays de l'Ouest pour se restructurer et devenir compétitif. La foire de Poznan rejoint non seulement le marché polonais, qui compte plus de 38 millions d'habitants, mais aussi les nouveaux marchés d'Europe orientale, qui sont très vastes.

L'ambassade du Canada aura son propre kiosque à la foire, parmi les exposants canadiens. Environ 2 000 exposants de plus d'une trentaine de pays cherchent à obtenir de l'espace pour leur kiosque. Pour obtenir plus d'informations ou pour s'inscrire, communiquer avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada à Varsovie, en Pologne; tél. : (48-22) 629-8051, fax : (48-22) 629-6457.

## L'Argentina Oil & Gas Expo '97

**BUENOS AIRES, ARGENTINE** — Du 29 septembre au 3 octobre 1997 se tiendra l'Argentina Oil & Gas Expo '97. Les gouvernements du Canada et de l'Alberta ont réservé des emplacements de choix à cette exposition où tous les espaces se sont envolés en un rien de temps, et leurs représentants seront heureux de travailler avec les entreprises qui voudraient y participer.

Le marché du Mercusor comprend 200 millions de personnes environ (soit 44 % de la population de l'Amérique latine). Son produit brut s'élève à 770 milliards de \$ américains. Le commerce intrarégional dans le secteur de l'énergie est en expansion et l'on voit apparaître des signes d'une intégration des secteurs du pétrole, du gaz et de l'électricité, intégration qui exigera des tech-

nologies de plus en plus efficaces et des compétences en gestion.

La date limite pour s'inscrire à cette foire est le 16 mai 1997. Pour plus de renseignements, communiquer avec Jon Dundon, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, tél. : (613) 996-6921; fax : (613) 944-0479.

## Après 1997 : l'avenir commercial de Hong Kong

**TORONTO** — Une conférence sur l'émergence du rôle de Hong Kong comme plaque tournante des services pour l'Asie et comme partenaire stratégique pour les entreprises canadiennes aura lieu le 2 mai 1997.

À l'occasion de la conférence Beyond 1997: Hong Kong's Business Future, des hauts fonctionnaires et des dirigeants du monde des affaires de Hong Kong viendront partager leur expertise et leurs connaissances relativement aux défis qui s'annoncent pour Hong Kong au 21e siècle et expliquer comment ils prévoient tirer profit du nouveau statut qu'aura Hong Kong en tant que région administrative spéciale de la Chine. Avec leurs collègues canadiens, ces dirigeants échangeront des idées et des projets sur les moyens de maximiser l'activité commerciale en Asie.

Les organismes hôtes de la conférence sont le Bureau économique et commercial de Hong Kong, le Hong Kong Trade Development Council et la Hong Kong-Canada

Business Association.

Pour plus de renseignements, on peut s'adresser au Hong Kong Trade Development Council, 9 Temperance

St., Groud Floor, Toronto (Ontario), M5H 1Y6; tél. : (416) 366-3594; fax : (416) 366-1569.

## Une activité canado-américaine portant sur le partenariat en matière de soins de santé

**TORONTO** — Les entreprises du secteur des soins de santé auront l'occasion de s'informer des possibilités d'accès à des fonds et à des capitaux de risque et aussi de rencontrer des représentants d'autres entreprises qui pourraient être intéressées à former des partenariats canado-américains en participant à l'activité « Cross Border Partnerships in the Health Care Industry Event » qui se tiendra les 15 et 16 mai 1997. Les représentants des entreprises auront la possibilité de faire une brève présentation de leurs produits et services et ils seront également invités à participer à une tournée destinée à faire connaître la technologie canadienne. Cette activité inclura la participation spéciale de MM. Jim Wilson et William Saunderson, respectivement ministre de la Santé et ministre du Développement économique, du Commerce et du Tourisme de l'Ontario.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec l'Association of Ontario Medical Manufacturers, P.O. Box 575, Gormley (Ontario) L0H 1G0, tél. : (905) 888-1965, fax : (905) 888-1433.

### Info Centre

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

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



MAY 5 1997  
MAI 5 1997

# CanadaExport

RETURN DEPART LIBRARY  
RURNER A BSLIOTI QU DU MINISTRE

1997 — 5 mai 1997



**sans équivoque aux étudiants vénézuéliens :**

## universités canadiennes leur sont grand ouvertes

Le Salon de l'éducation qui s'est tenu à Caracas les 21 et 22 mars a permis à de nombreux Vénézuéliens de se familiariser avec les possibilités de faire des études de deuxième et troisième cycles au Canada et d'évaluer l'excellence de notre enseignement.

Plus de 4 000 visiteurs ont assisté à ce salon de deux jours que présidait la Fundación Gran Mariscal de Ayacucho (Fundayacucho), l'organisme gouvernemental vénézuélien chargé de gérer les prêts aux étudiants que finance la Banque mondiale.

Fundayacucho a activement sollicité la participation des universités canadiennes à ce salon. L'organisme voulait ainsi donner aux étudiants vénézuéliens l'occasion de faire des études de deuxième et troisième cycles de haut niveau, tout en songeant aux économies qu'il pourrait réaliser en envoyant les étudiants au Canada plutôt qu'aux États-Unis. Les États-Unis sont en effet le pays de prédilection des Vénézuéliens qui étudient à l'étranger, dans une proportion de 50 %. Les autres grands pays d'accueil sont le Royaume-Uni (30 %), la France (6,8 %) et l'Espagne (6,8 %).

Sur les 40 stands érigés lors de ce salon, une bonne moitié représentait les grandes universités canadiennes. C'est dire que

ce salon était résolument tourné vers la grande qualité des études universitaires au Canada.

### Un afflux de questions pour les délégués canadiens

Les délégués des universités étaient bien préparés pour répondre aux questions que les visiteurs ne cessaient de poser et à celles des nombreux étudiants qui revenaient les voir pour s'informer sur des programmes précis. Les universités de Toronto, de Waterloo et de Laval avaient doté les kiosques d'étudiants ayant certains liens avec le Venezuela, ce qui constituait un excellent moyen de promotion.

Afin de libérer les délégués pour qu'ils répondent aux questions portant sur des domaines d'études particuliers, un membre de l'ambassade et un délégué de l'Asociación Venezolano-Americana de Amistad (AVVA), un organisme avec lequel l'ambassade a formé un partenariat en éducation (voir *CanadaExport* vol.15, n° 6, du 7 avril 1997), ont répondu aux questions relatives aux conditions générales d'admission, aux visas et aux critères qui régissent les programmes de langues. Ils leur ont égale-

Voir page 6 — Salon de l'éducation

## Excellentes perspectives pour les entreprises canadiennes en Israël et en Cisjordanie

Du 22 au 26 février 1997, le ministre du Commerce international a dirigé une délégation de plus de 60 femmes et hommes d'affaires provenant de tous les coins du Canada en Israël et en Cisjordanie. La signature de nombreux accords et contrats ainsi que l'ouverture de franchises et de bureaux témoignent de la multitude d'occasions d'affaires qui s'offrent aux sociétés canadiennes au Moyen-Orient.

Cette mission constituait un suivi important à la signature de l'Accord de libre-échange Canada-Israël de juillet 1996, qui a établi des conditions favorables à l'établissement de relations commerciales fructueuses entre les deux pays. Il s'agit de rela-

tions qui en sont à leurs premiers pas et qui s'épanouiront sans doute.

### Des rencontres fructueuses

Durant la mission, le ministre du Commerce international s'est

Voir page 4 — Mission commerciale

### CanadaExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

### DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives .....	2
L'AMGI .....	3
Nouvelles commerciales .....	4-7
Forum ACAP .....	
Les trucs du métier .....	8-9
Foires commerciales .....	10
Occasions d'affaires/Calendrier .....	11
Publications .....	12

## L'APEC : Un outil essentiel au développement économique et à la création d'emplois

La conjoncture économique mondiale pousse le Canada à jeter son dévolu sur la dynamique région émergente de l'Asie-Pacifique. Les débouchés y sont immenses pour les Canadiens qui désirent exporter et investir dans les domaines de la technologie, des services et du savoir-faire. S'ils savent tirer profit de ces débouchés, c'est notre pays qui en bénéficiera tant au plan financier qu'à celui de la création d'emplois.

À titre de membre fondateur de l'APEC, l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, le Canada est bien placé pour aider la région à développer son potentiel commercial.

L'APEC regroupe 18 pays côtiers du Pacifique qui travaillent conjointement à promouvoir l'ouverture du commerce, l'investissement et la coopération technique et économique. Point de rencontre des experts et des gens d'affaires qui ensemble s'emploient à trouver des solutions originales et économiquement viables, l'APEC leur offre une tribune leur permettant de résoudre les difficultés que présente l'élimination des barrières commerciales.

L'APEC a pour but principal d'encourager et de faciliter le commerce dans la région, puisque c'est le secteur privé qui apporte les capitaux, qui réalise les investissements et qui crée des emplois. L'APEC représente donc un outil essentiel au développement économique et à la création d'emplois.

En 1997, c'est le Canada qui sera à la barre de l'APEC. Tout au long de l'année, intitulée « L'année canadienne de l'Asie-Pacifique », plus d'une douzaine d'événements auront lieu à travers le pays. Des Canadiens des secteurs les plus variés discuteront des moyens d'augmenter la croissance et la prospérité. Ces activités constituent une occasion exceptionnelle de démontrer à nos partenaires de l'APEC tout ce que le Canada a à leur offrir.

Voici les buts que s'est fixés le Canada pour l'APEC en 1997 :

- consolider les progrès réalisés en matière de libéralisation des échanges et des investissements par la mise en oeuvre de nos plans d'actions visant chaque pays membre de l'APEC;

- veiller à ce que l'APEC donne au secteur privé ce qu'il désire obtenir des pouvoirs publics, par exemple, simplifier les procédures douanières, rendre plus accessibles les systèmes d'approvisionnement gouvernementaux et convenir de normes comparables afin de faciliter la circulation des produits et du savoir-faire dans cette région;
- mettre au point des produits et services canadiens en matière de développement des infrastructures qui correspondent aux besoins de la région, notamment dans les domaines des transports, de l'énergie et de la protection de l'environnement;
- insister pour que les gens d'affaires, en particulier les femmes et les jeunes, participent pleinement aux activités de l'APEC.

Pour mener à bien les objectifs précités, plus d'une centaine de ministres de l'APEC participeront à cinq réunions sectorielles, dont la première, qui portera sur le commerce, aura lieu à Montréal les 9 et 10 mai. Suivront une réunion sur l'environnement à Toronto (du 9 au 11 juin), une sur les transports à Victoria (les 23 et 24 juin), une autre sur l'énergie

à Edmonton (les 26 et 27 août), et une dernière sur les PME qui aura lieu à Ottawa les 18 et 19 septembre.

Des réunions des ministres et des dirigeants des pays membres de l'APEC, qui auront lieu à Vancouver au mois de novembre, seront le point culminant de l'année.

L'APEC représente pour le Canada un précieux outil pour se lancer à la conquête des marchés de l'Asie-Pacifique et aider les entreprises canadiennes à trouver des partenaires au plan des échanges commerciaux et des investissements pour l'avenir.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec le directeur de la direction de l'APEC, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2, fax : (613) 944-2732; adresse électronique : cdaapec@istar.ca; adresse Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/apec/français/menu.htm>.

Pour obtenir le prospectus *L'APEC : Ouvrir des portes aux entreprises canadiennes*, communiquer avec l'InfoCentre du MAECI, tél. : 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000); fax : (613) 996-9709; FaxLink (613) 944-4500. Veuillez indiquer le numéro du prospectus 591CA (anglais) ou 591CF (français).

### CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur délégué : Don Wight

Rédacteur adjoint : Louis Kovacs

Création : Boîte Noire

Mise en page : Yen

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

CANADEXPORT est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), des stratégies de communications et de la planification (BCF).

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

CANADEXPORT (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international,

125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.



## L'AMGI appuie les investisseurs qui s'intéressent aux pays en développement

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (L'AMGI) occupe un créneau unique en son genre dans le secteur de l'assurance-investissements. En effet, cet organisme, qui fut créé en 1988 et qui est le membre le plus récent de la Banque mondiale, assure les investissements effectués dans des pays que les assureurs publics ou privés refusent de couvrir ou qui font l'objet de restrictions de la part de ceux-ci.

L'AMGI a pour mandat d'encourager les investissements étrangers directs dans les pays en développement qui en sont membres afin d'en favoriser la croissance économique. À ce titre, elle garantit les investissements contre les risques de non-transfert de devises, d'expropriation, de guerre et de troubles publics.

L'AMGI est en mesure à la fois d'assurer les nouveaux investissements et d'augmenter, de moderniser, de privatiser ou de restructurer financièrement les investissements actuels. Elle évalue

les projets selon leur viabilité financière, le respect de l'environnement et les avantages qu'ils présentent pour le pays hôte, que ce soit au plan de la création d'emplois, du transfert de technologie ou de la création de revenus d'exportation.

En sa qualité de membre de la Banque mondiale, l'AMGI coopère avec la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, la Société financière internationale et d'autres institutions financières de développement international, en plus d'en compléter les activités.

entreprises. Deux contrats d'une valeur totale de 9,6 millions de \$ US ont été octroyés à l'égard de projets dans l'industrie touristique.

L'AMGI a également accordé des garanties à six institutions financières qui ont fait des investissements dans des pays en développement. Elle a consenti entre autres une garantie de 9 millions de \$ US à la banque ABN AMRO Bank N.V. des Pays-Bas et deux de ses filiales à part entière, IBA B.V. et Interfirma B.V., pour l'ouverture d'une succursale bancaire à Moscou.

On s'attend à ce que l'AMGI augmente considérablement son portefeuille de garanties d'ici la fin de l'exercice financier. L'agence étudie en ce moment plus d'un millier de demandes provenant de secteurs variés.

### Création d'un fonds de garantie des investissements pour la Bosnie-Herzégovine

Le 7 février 1997, la Commission des Communautés européennes et l'AMGI ont créé un fonds de garantie des investissements pour la Bosnie-Herzégovine. Ce fonds vise à combler l'écart qui existe entre les programmes de garantie à court terme et à long terme et à stimuler les investissements consacrés à la reconstruction du pays et à sa réintégration dans l'économie mondiale. Il garantira les investissements non commerciaux à moyen terme que feront les

Voir page 12 — L'AMGI

### L'AMGI organise un symposium sur les mines à Montréal

L'AMGI organise un symposium visant à promouvoir les possibilités d'investissement dans le secteur des mines en Asie centrale, dans les Balkans et les pays du Caucase. Ce symposium aura lieu du 23 au 25 mai à Montréal.

Le quatrième symposium annuel Africa Mining Symposium, également organisé par l'AMGI, se déroulera du 3 au 5 juin 1997 à Denver, au Colorado.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Sakae Takushima à l'AMGI, tél. : (202) 473-5535.

### L'AMGI appuie les petites entreprises

Durant le premier semestre de l'exercice financier de 1997 (qui a débuté le 1<sup>er</sup> juillet 1996), l'AMGI a établi 21 contrats de garantie totalisant 170 millions de \$ US relativement à divers projets dans les secteurs des infrastructures, de la fabrication, du tourisme et des activités bancaires de 11 pays. Ces projets permettront de réaliser des investissements de l'ordre de 430 millions de \$ US et de créer plus d'un millier d'emplois.

Dans le domaine des infrastructures, l'AMGI a accordé cinq contrats de garantie totalisant 38 millions de \$ US, ce qui représente près du tiers du total. Sept contrats de garantie représentant en tout 46 millions de \$ US ont été accordés à des projets manufacturiers, dont bénéficieront plusieurs petites

## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.





## Mission commerciale en Israël et en Cisjordanie (Suite de la page 1)

entretenu avec le premier ministre d'Israël et les ministres israéliens de l'Industrie et du Commerce, des Finances, du Transport, de l'Infrastructure nationale et des Communications et avec le ministre palestinien du Commerce et de l'Économie.

Les rencontres ont donné lieu à de bonnes nouvelles pour les sociétés canadiennes : le Ministre a convenu avec son homologue israélien et avec le ministre des Finances d'améliorer et de faciliter les échanges commerciaux et les investissements, de relancer les négociations bilatérales, qui étaient au point mort, en vue de la signature d'un accord sur la protection des investissements étrangers, de mettre à jour la convention de double imposition, de demander aux fonctionnaires de recommander des solutions pour éliminer les barrières commerciales et d'examiner les moyens de promouvoir le libre échange, particulièrement dans le secteur des produits agro-alimentaires.

Le ministre du Commerce international et son homologue israélien ont également signé un accord pour étendre le protocole d'entente qui prévoit le financement de la Fondation Canada-Israël pour la recherche et le développement industriels (FCIRDI). La Fondation s'est avérée un excellent moyen de faciliter la collaboration bilatérale dans le secteur privé. Les deux pays ont versé trois millions de dollars supplémentaires chacun à la Fondation.

Lors de sa rencontre avec son homologue palestinien Maher El Masri, le ministre du Commerce international a annoncé l'intention du Canada de signer un protocole d'entente avec l'Organisation de libération de la Palestine (OLP) — au nom de l'Autorité palestinienne — en vue de libéraliser le commerce et de promouvoir les

relations commerciales et l'investissement entre le Canada et la Palestine.

À la suite de cet entretien, le Ministre a dirigé la plus importante délégation commerciale canadienne à visiter la Cisjordanie pour des rencontres avec les représentants des principaux secteurs commerciaux, notamment les textiles, les vêtements, la construction, les télécommunications, les transports, l'électricité et l'énergie.

### Raffermissement des liens commerciaux

À l'occasion d'une rencontre avec les représentants de l'Association des manufacturiers d'Israël, le Ministre a annoncé la création du groupe consultatif économique Canada-Israël et a assisté à la signature d'un accord de coopération entre l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada et l'Association des manufacturiers d'Israël (qui représente plus de 80 % des entreprises israéliennes.)

Le groupe consultatif économique, qui viendra appuyer le succès de l'Accord de libre-échange, recommandera des moyens innovateurs pour stimuler les échanges commerciaux entre les deux pays et fournira des conseils aux gouvernements sur les questions commerciales.

### Une nouvelle adresse, un meilleur service

L'inauguration officielle de l'ambassade du Canada a eu lieu durant la mission. L'ambassade, qui a quitté les locaux qu'elle occupait depuis 20 ans, regroupe maintenant tous ses programmes dans des installations modernes et est plus à même d'offrir l'information et les liens économiques dont les sociétés canadiennes ont besoin.

### Des franchises canadiennes en Israël

La présence accrue des entreprises canadiennes dans la région est déjà

évidente. Lors de la mission, le ministre canadien a inauguré deux franchises canadiennes : le premier Second Cup à Jérusalem et le premier Saint Cinnamon à Ramat Gan. Ces franchises ne représentent qu'un début pour les deux sociétés qui ont déjà des plans d'expansion futurs en Israël.

Le Ministre a en outre assisté à la signature de deux contrats entre des sociétés privées. Icon Information Consultants Ltd. d'Ottawa a conclu un protocole d'entente de 1,2 million de \$ avec Yael Software Systems Ltd. d'Israël en vue de mettre au point un logiciel pour l'étude des temps et la facturation qui sera vendu sur les marchés nord-américains et européens. Le Ministre était aussi présent lors de la signature d'une entente de coproduction entre Lacewood Productions, une société canadienne, et Argo Films d'Israël pour la création d'une émission d'animation spéciale pour la télévision, destinée aux enfants.

### Des sociétés canadiennes soumissionnent des projets israéliens

Deux sociétés canadiennes ont entrepris d'importants projets de développement en Israël. Canadian Highways International Corporation est un partenaire important de Derech

Voir page 6 — Mission commerciale

### Nouvelle adresse de l'ambassade

3, rue Nirim, 67060  
Tel Aviv, Israël

Adresse postale: C.P 6410

Tél.: (011-972-3)636-3300  
Fax: (011-972-3)636-3380

### Une approche unique pour stimuler le développement économique et les exportations

Depuis l'ouverture officielle du nouveau Centre national du commerce le 3 avril, la ville de Toronto est appelée à offrir un environnement sans pareil au commerce dans le domaine de la technologie de pointe. Les priorités du Centre sont le développement économique régional et le commerce international et il s'appuie sur TradeLink, un concept inédit parmi les centres de commerce du monde.

Le Centre national du commerce, installé sur le terrain de Exhibition Place, combine des installations historiques rénovées et quatre nouvelles salles d'exposition à la fine pointe de la technologie. Avec son million de pieds carrés de locaux utilisables et reliés entre eux, Toronto pourra accueillir certaines des plus importantes foires commerciales mondiales pour le professionnel et le consommateur, et les entreprises pourront présenter leurs produits et services à un public nombreux, varié et sans cesse renouvelé.

TradeLink est à la fois une installation à l'intérieur du Centre et un ensemble de programmes qui afficheront les capacités et les points forts de la communauté urbaine de Toronto et qui stimuleront la croissance économique régionale, notamment en renforçant les capacités d'exportation des entreprises de la région de Toronto.

Concrètement, TradeLink s'étend sur une superficie de 10 000 pieds carrés près de l'entrée principale du Centre; on y trouve : une surface destinée aux expositions à long terme;

une scène permanente permettant le lancement de produits, des activités de promotion, des programmes de formation d'orateurs, des conférences destinées aux médias, des séminaires et des présentations audio-visuelles spéciales; une salle de réunion et de réception; un centre de ressources pour l'entreprise qui regroupe les services d'information sur l'économie, le commerce et l'investissement dans la région.

TradeLink cherche à conclure un nombre limité de partenariats à long terme à l'aide des entreprises ou des consortiums oeuvrant dans le domaine du commerce international et de l'exportation ou qui sont intéressés à obtenir une présence au Centre.

Pour plus de renseignements sur le Centre national du commerce, entrer en contact avec Laura Purdy, Director of Marketing & Corporate Services, O&Y/SMG Canada, 2 First Canadian Place, Suite 2900, Toronto (Ontario) M5X 1B5, tél. : (416) 862-6020, ligne directe : (416) 862-2969, fax : (416) 862-6025.

Pour des renseignements sur les activités de soutien à l'exportation offertes par TradeLink, entrer en contact avec Leslie Barrett Sanderson, agent de développement principal, Division du développement économique, municipalité de la communauté urbaine de Toronto, 55 John Street, Station 1084, 8th Floor, Metro Hall, Toronto (Ontario) M5V 3C6, tél. : (416) 392-3375, fax : (416) 397-0906/5332.

Nouvelles commerciales

## « Tradewinds » à TV Ontario

Le 16 avril, TV Ontario a commencé à diffuser la série télévisée « Tradewinds » sur le commerce international; elle reviendra tous les mercredis à 19 h.

Ce magazine télévisé dynamique d'une durée d'une demi-heure, produit par Ideacom International de Montréal, est diffusé depuis janvier sur Knowledge, SCN, Newsworld et CBC (Québec); la version originale en langue française, « Univers Inc. », a été diffusée à l'automne par Radio-Canada et TV5.

Chaque semaine, au cours des trois prochains mois, « Tradewinds » offrira des conseils pratiques aux exportateurs, présentera des stratégies mondiales de commercialisation, vous transmettra l'opinion de spécialistes des tendances du commerce mondial, vous présentera des technologies de pointe et de l'information économique et culturelle sur certains marchés étrangers.

Les lecteurs s'en souviendront sûrement, cette série très pertinente s'inscrit dans un programme multi-média qui aide les industries canadiennes à réussir sur les marchés internationaux (voir *CanadExport*, vol. 14, n° 15, 10 septembre 1996). Le programme Tradewinds comprend deux sites Web interactifs ([www.univers-inc.com](http://www.univers-inc.com) en français et [www.tradewinds.com](http://www.tradewinds.com) en anglais), actuellement au service des entrepreneurs, des décideurs, des associations et des organismes gouvernementaux qui cherchent de l'information, des références et des contacts dans le domaine du commerce international.

Le site Tradewinds offre plus de 60 thèmes sur le commerce international

Voir page 9 — « Tradewinds »

## Le salon de l'éducation (Suite de la page 1)

ment fourni des renseignements d'ordre général sur les universités canadiennes.

### De nouveaux liens solides

Le salon a permis aux délégués canadiens de nouer des liens directs avec les grandes institutions vénézuéliennes et les principaux intervenants du secteur de l'éducation. Les Vénézuéliens ont été fort impressionnés par la présence d'universités venues des quatre coins du Canada et par celle de toutes les universités francophones du Québec. Ce contingent, qui mérite vraiment le nom d'« Équipe Canada », a lancé un message très clair aux étudiants vénézuéliens et aux principaux intervenants du domaine de l'éducation : les universités canadiennes sont ouvertes aux étudiants vénézuéliens désireux de suivre des études de deuxième et troisième cycles.

Au cours d'une réception donnée à la résidence officielle en l'honneur de la délégation canadienne, le ministre de l'Éducation Antonio Luis Cárdenas Colménter a déclaré qu'il était enchanté tant par la diversité des universités canadiennes que par la variété des programmes qui y sont offerts. Il a exprimé l'espoir que ces universités continuent de manifester leur présence après le salon et qu'elles nouent des relations durables avec les étudiants et les établissements vénézuéliens. Le ministre a par ailleurs

évoqué avec intérêt l'idée d'envoyer l'un de ses propres fils dans une université canadienne.

Le défi que devront relever les universités canadiennes sera de renforcer, avec l'aide de l'AVAA, leur présence au Venezuela, de donner suite aux relations nouvellement établies et de collaborer avec la Fundayacucho pour permettre à un plus grand nombre de récipiendaires de prêts de la Banque mondiale de choisir le Canada pour poursuivre leurs études. Compte tenu de la réputation bien établie des universités américaines, la promotion du Canada auprès des étudiants vénézuéliens ne sera pas chose facile. Pourtant, si l'on se fie à l'intérêt qu'ont manifesté les visiteurs au cours du salon, le Canada semble bien placé pour devenir l'un des grands intervenants dans ce domaine.

## Rectificatif

Dans le numéro hors série de mars 1997 sur l'Équipe Canada, le numéro de téléphone indiqué pour obtenir de l'information sur les services à l'exportation aurait dû se lire comme suit :

**1-888-454-9999**

## Mission commerciale en Israël et en Cisjordanie (Suite de la page 4)

Eretz Consortium (DEC) d'Israël, l'un des soumissionnaires pour le projet d'autoroute Trans-israélienne d'une valeur de plus d'un milliard de dollars américains. Durant la mission, la société canadienne a annoncé l'ouverture de son nouveau bureau Derech Eretz (Israel Highway) conjointement avec DEC.

Pour sa part, le Groupe matériel de transport Bombardier inc. s'intéresse au projet de métro de Tel Aviv et propose de se charger, en collaboration avec la société d'ingénierie française Bouygues, de la conception, de la construction, de l'exploitation et du financement du

projet. Le ministre canadien et des représentants de Bombardier ont rencontré le maire de Tel Aviv, Roni Milo, afin de discuter du projet.

Le Ministre a aussi visité le Shalom Centre, un mégaprojet de construction réalisé présentement par Magil Construction Canada Inc. Ce projet de construction, au coût de plus de 1,3 milliard de dollars américains, représente le plus vaste complexe jamais construit au Moyen-Orient, et comprend des tours commerciales et résidentielles ainsi qu'un centre commercial.

### Les échanges commerciaux favorisent la paix et la prospérité

Le Ministre a assuré les Israéliens et les Palestiniens que le Canada était résolu à favoriser le processus de paix au Moyen-Orient et qu'il était convaincu que l'un des moyens d'y parvenir était d'ouvrir les portes au commerce international. « Préparez-vous à voir beaucoup de Canadiens venir frapper à vos portes dans les prochains mois, a-t-il déclaré à l'occasion d'un déjeuner avec les Palestiniens. Je suis certain que vous constaterez sous peu que vous ne pourrez trouver mieux comme partenaires commerciaux que les entreprises canadiennes. »

## Les entreprises canadiennes pourront bientôt avoir un numéro universel 800.

D'ici quelques semaines, les entreprises pourront, au Canada et dans seize autres pays, avoir un numéro 800 unique pour le monde entier. Le

### Un système automatisé simplifie le processus de proposition de L'ACDI

Depuis le 31 janvier de cette année, il est beaucoup plus facile de préparer des propositions dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). C'est en effet à cette date que l'agence a introduit le Système de propositions automatisé (SPA).

Les utilisateurs du logiciel SPA préparent leurs propositions en répondant à un ensemble structuré de questions sur leurs projets. Une fonction d'aide commode est offerte avec chaque question, de telle sorte que chaque exigence de la proposition puisse être mieux définie. La proposition ainsi obtenue est structurée selon une présentation normalisée qui contient toutes les informations essentielles et permet un traitement automatique. Les candidats évitent ainsi les longues formalités administratives et obtiennent une réponse plus rapidement.

Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec le personnel du Programme de coopération industrielle; tél. : (819) 953-5444; fax : (819) 953-5024. On peut aussi écrire à l'adresse suivante : 200, Promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4.

Numéro universel de libre-appel international (UIFN), qui doit être offert au Canada par Téléglobe sous la marque Globe 800 Universel, constitue une amélioration par rapport au système actuel, dans lequel une entreprise a un numéro 800 différent pour chaque pays. Beaucoup de secteurs d'activité économique pourront tirer avantage du nouveau service UIFN, qui permettra aux entreprises d'être visibles et accessibles

dans le monde entier et à faible coût. Téléglobe a déjà reçu 20 000 demandes de numéros UIFN. Chaque entreprise peut adresser sa demande par l'intermédiaire de son distributeur de services téléphoniques.

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Luc Poulin, Gestionnaire de compte senior, Téléglobe Canada Inc.; tél. : (514) 868-8441.

### Affaires ou loisirs

## Le service d'appel Canada Monde

Plus de 500 nouveaux clients par mois découvrent combien il est à la fois facile et économique de téléphoner au Canada à partir de l'étranger grâce au service d'appel *Canada Monde*.

En place depuis un peu plus d'un an, ce service compte déjà 10 000 utilisateurs. *Canada Monde* est devenu le compagnon fidèle des voyageurs d'affaires, des touristes et des personnes vivant à l'étranger qui tiennent à garder le contact avec leurs amis canadiens sans pour autant dépenser une fortune.

Le service d'appel *Canada Monde* est constitué de deux excellents services : *Carte d'appel* et *Canada Direct*<sup>MC</sup>. Ce dernier est un service automatisé permettant d'accéder au réseau téléphonique canadien. La carte du service d'appel *Canada Monde* est gratuite et il n'y a pas de frais d'inscription ni de frais courants mensuels, ni même de frais d'usage minimum.

Le service d'appel *Canada Monde* vous permet d'appeler et de télécopier au Canada (et dans le reste du monde) à

partir de presque n'importe quel téléphone public ou privé. Pour utiliser *Canada Monde* : il suffit de composer le numéro d'accès *Canada Direct* correspondant au pays dans lequel vous vous trouvez, de suivre les indications du guide parlé et votre appel sera acheminé au Canada (à partir de plus de 120 pays) ou d'un pays étranger à un autre.

Pour en connaître davantage, communiquer avec le Centre d'appel *Canada Monde* par le biais du service *Canada Direct* au (613) 781-8080. Si vous téléphonez à partir du Canada ou des États-Unis, composer le 1-800-738-3484. Par télécopieur, composer le (613) 236-7111.

C'est alliance Stentor qui offre ce service d'appel. Ses membres sont : BC TEL, Bell Canada, Island Tel Manitoba Telephone System, Maritime Tel & Tel, NBTel, NewTel Communications, NorthwesTel, Québec-Téléphone, SaskTel et TELUS.

*Canada Monde* sur Internet : [www.stentor.ca/canada.world](http://www.stentor.ca/canada.world)

## Un consortium canadien conclut un contrat de 2 millions de \$ US avec le ministère du Bien-être social en Hongrie

**I**nterhealth Canada Ltd. se charge de mettre en oeuvre l'initiative canadienne en santé cardio-vasculaire en Hongrie. Le consortium canadien a signé un contrat de 2 millions de \$ US avec le ministère du Bien-être social de la Hongrie pour élaborer, avec le concours de deux firmes hongroises, une stratégie nationale de promotion de la santé axée sur les maladies cardio-vasculaires.

Interhealth Canada est un consortium composé de 48 entreprises canadiennes, d'organismes publics et d'organisations non gouvernementales. L'entreprise dirigeante du projet en Hongrie est la Resource Management Consultants Ltd. (RMC), laquelle fournit des services de planification des soins médicaux et de gestion de projets au secteur international de la santé depuis 1967.

### S'engager à long terme pour réussir

Pour M. Walter Kudryk, président-directeur général et fondateur de RMC, le secret du succès est l'engagement à long terme. Il croit que c'est la volonté de son équipe d'administrateurs et d'experts-conseils en santé et la sienne de s'engager pendant cinq ou six ans qui leur permet de conclure d'importants marchés.

« Il n'est pas difficile d'obtenir des contrats. Le plus difficile est d'y affecter des gens qui non seulement ont l'expérience et la compétence nécessaires pour effectuer le travail, mais qui sont aussi prêts à vivre à l'extérieur du pays pendant de longues périodes ... C'est un engagement à long terme. »

### Établir des contacts locaux

M. John Vanderheyden, un collègue de M. Kudryk, trace les premières mesures à prendre pour établir des partenariats sur le marché hongrois. D'abord, vous devez vous renseigner sur les associés stratégiques potentiels dans votre secteur. Ensuite, vous devez déterminer quels sont les gens et les milieux

d'affaires locaux qui sont en faveur de votre type d'initiative et qui ont de la crédibilité auprès du gouvernement. Pour évaluer leur crédibilité, vous devez vérifier leur stabilité financière auprès d'institutions hongroises et de l'ambassade du Canada en Hongrie.

« Les délégués commerciaux en poste dans les ambassades du Canada ont une très bonne connaissance du milieu d'affaires local, affirme M. Vanderheyden. » Selon lui, son entreprise n'aurait pas un aussi bon rendement sans l'apport des ambassades du Canada en Europe de l'est et dans les pays baltes. « Ce sont les délégués commerciaux qui sont l'âme de toute l'affaire. »

Enfin, M. Vanderheyden recommande également d'exploiter les ressources telles que l'Organisation de coopération et de développement économiques et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement. « Il s'agit de deux organisations dans lesquelles le Canada participe et investit officiellement, explique M. Vanderheyden. Elles sont d'une aide précieuse. En tant que gens d'affaires vivant au Canada, vous avez besoin des connaissances qu'elles possèdent sur les conditions locales avant d'entreprendre quoi que ce soit. »

### Miser sur la réputation du Canada

M. Kudryk soutient qu'Interhealth est avantagée du fait qu'elle est une entreprise canadienne. « Nous misons sur la réputation du Canada. Dans bon nom-

bre de cas, ce sont des pays qui se font concurrence pour obtenir des contrats, et non pas des entreprises. Voilà pourquoi, il y a quelques années, certains d'entre nous avons décidé de nous constituer en société. C'est ainsi qu'Interhealth a vu le jour. »

M. David Zakas, Directeur, Institutions financières internationales, à Interhealth, souhaite lui aussi voir davantage de Canadiens vendre des soins de santé à l'étranger. « C'est pour approfondir le savoir canadien et le vendre à l'étranger que les contribuables canadiens investissent dans les universités et les hôpitaux. Nous vendons deux produits que les Canadiens ont en abondance : la connaissance et la compétence. »

### À la conquête du monde...

Le RCM s'est fixé comme prochain objectif de restructurer le réseau de santé de Trinidad. Pour y parvenir, M. Kudryk et ses associés souligneront les avantages que présente le recours à une entreprise canadienne et préconiseront la conclusion d'un contrat à long terme.

Pour obtenir des renseignements additionnels au sujet d'Interhealth Canada Ltd., communiquer avec M. Walter Kudryk chez RMC, au (416) 762-8166.

**CanadExport EN DIRECT**

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

## Les fins gourmets britanniques se régalaient grâce à la nouvelle cuisine de Vancouver

Le plus grand fabricant d'aliments à base de protéines végétales sans viande au Canada est en train d'occuper lentement la place qui lui revient sur les tables des consommateurs britanniques et éventuellement des autres pays européens.

Établie à Vancouver, la société Yves Veggie Cuisine a commencé à s'intéresser vraiment au marché britannique il y a plus d'un an à la suite de certaines études de marché sérieuses.

### Étudier le marché

« Nous avons passé un an à étudier les possibilités et à chercher des partenaires éventuels de notre propre chef, mais en étroite collaboration avec les délégués commerciaux du haut-commissariat du Canada à Londres », explique Don Daintrey, vice-président des ventes chez Yves Veggie Cuisine.

« Ils nous ont fourni de l'information et recommandé des personnes-ressources en plus de nous aider à ren-

contrer des dirigeants d'entreprises et à mieux comprendre le marché local », ajoute-t-il.

Ces démarches se sont soldées par la mise au point d'une toute nouvelle gamme d'emballages et les premières commandes en provenance du Royaume-Uni, ont été reçues en décembre dernier.

Fondée il y a plus de 15 ans par Yves Potvin, chef et restaurateur qui a reçu sa formation au Québec, la société, qui réalise 50 % de ses ventes aux États-Unis où elle compte deux bureaux, s'est tournée vers le marché britannique pour plusieurs raisons.

« Les mets végétariens sont très bien acceptés au Royaume-Uni où l'on vend déjà des produits similaires », explique M. Daintrey.

Alors comment Yves Veggie Cuisine peut-elle soutenir la concurrence?

### Produit de qualité supérieure

« Grâce à un produit et à une technologie de qualité supérieure, répond le vice-président, et en offrant uniquement des produits frais plutôt que congelés. »

Yves Veggie Cuisine vend sur le marché britannique une gamme d'aliments prêts à servir sans cholestérol faits de 100 % de protéines végétales avec seulement 1 % de matières grasses — sans nitrate ou agent de conservation — qui comprend des saucisses Veggie, des Tranches Déli, des Veggie Pepperoni, des Veggie Bacon et des Veggie Burger Burgers.

Et la société joint l'acte à la parole en lançant constamment de nouveaux produits.

Au fil des ans, de nombreux prix sont venus confirmer la qualité supérieure des produits de la société

Yves Veggie Cuisine, notamment le Grand Prix canadien des produits nouveaux de l'an dernier (Burger Burgers), le SIAL d'Or 1994 à Paris (Veggie Pepperoni) et le Prix Canada pour l'excellence en affaires de 1992.

### La clé du succès

« Pour réussir, il faut s'y consacrer à plein temps », conseille Don Daintrey.

« Et il faut l'engagement de tous les employés de l'organisation, du président jusqu'au concierge, car ils ont tous un rôle à jouer », souligne-t-il.

Même avec toute l'aide disponible, les entreprises se doivent d'entreprendre elles-mêmes la plupart des démarches qui s'imposent. M. Daintrey prévient qu'il ne faut pas se fier à tout le monde.

« Dans notre cas, nous avons découvert que les exigences relatives à l'étiquetage des produits alimentaires au Royaume-Uni sont complètement différentes des nôtres et nous avons dû adapter nos étiquettes et les faire approuver par le gouvernement britannique », explique-t-il.

Et selon ce vendeur chevronné, faire des affaires au Royaume-Uni coûte cher.

« Les frais de commercialisation, de vente et de publicité sont très élevés au Royaume-Uni, explique M. Daintrey, d'autant plus qu'il faut composer avec une livre sterling plutôt forte. »

Yves Veggie Cuisine vient d'ouvrir un bureau à Londres et espère non seulement qu'il la mènera vers une expansion au Royaume-Uni, mais qu'il constituera également un point de départ vers d'autres pays européens.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le vice-président des ventes, Don Daintrey, tél. : (604) 525-1345; fax : (604) 525-2555.

## « Tradewinds »

(Suite de la page 5)

qui sont présentés dans l'émission télévisée et traités de manière plus approfondie dans le centre d'information du site. Chaque sujet traité est accessible par magazines ou par sept catégories thématiques : horizon mondial, éléments d'exportation, stratégies d'entrée, marketing international, atouts concurrentiels, intégration culturelle et virage technologique.

Le site abrite aussi un centre d'affaires, qui dirige les utilisateurs vers les fournisseurs de produits et de services, les gouvernements, les associations et les agences, et un babillard électronique pour l'établissement de réseaux, l'échange d'informations et l'établissement de contacts.

## La foire internationale d'Izmir vend « la Turquie au monde »

IZMIR, TURQUIE — La LXVI<sup>e</sup> Foire internationale d'Izmir aura lieu du 26 août au 3 septembre 1997. Les participants représentent un vaste éventail de domaines des secteurs industriel et agricole, notamment l'électronique, les télécommunications, la technologie, de pointe les industries pétrolières et chimiques, la technologie et l'équipement environnementaux, l'équipement agricole, la fabrication de machinerie, le transport, les aliments et la technologie alimentaire, la construction, les mines, les métaux, l'industrie électrique et l'impression, la photographie et le cinéma.

La Foire a attiré 2 millions de visiteurs en 1996. Les 1200 entreprises participantes, en provenance de 30 pays, ont noué à la Foire des relations commerciales d'une valeur globale de 1 milliard de \$.

Afin de réduire les frais d'expédition de marchandises, les exposants, à la fin de l'édition 1997 de la Foire, seront autorisés à vendre en monnaie turque les marchandises qu'ils auront exposées.

Pour obtenir plus d'information ou pour s'inscrire, entrer en contact avec la Izmir International Fair Organization Inc., Sair Esref Bulvari n° 50,

Kulturpark, Izmir, Turquie, tél. : (90-232) 482-1270, fax : (90-232) 484-9055/425-4342.

## Une foire commerciale réunit des entreprises canadiennes et asiatiques

TORONTO — L'Asia Show '97, deuxième manifestation de cette foire annuelle, aura lieu du 17 au 21 septembre 1997 à l'Automotive Building de l'Exposition nationale canadienne. Cette exposition réunira pour la première fois sous un même toit des sociétés et des maisons de commerce extérieur d'Asie et d'Amérique du Nord. Elle donnera aux participants du marché le plus riche du monde (l'Amérique du Nord) et du marché qui a la plus forte croissance (l'Asie) l'occasion de présenter leurs produits, leurs services et leurs technologies dans le but de favoriser les relations et les échanges commerciaux.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Poonam Kathuria, président, North American Expositions Inc., 150 Consumers Rd., suite 202, North York (Ontario), M2J 1P9; tél. : (416) 499-9532; fax : (416) 499-9527; courrier électronique : nae@nobelmed.com.

## Une nouvelle foire commerciale sur la santé cible le riche marché indonésien des soins de santé

DJAKARTA, INDONÉSIE — Indonesia Health '97, nouvelle exposition conçue pour aider les fournisseurs internationaux à entrer sur le marché potentiellement lucratif des soins de santé de l'Indonésie, aura lieu du 6 au 9 octobre 1997. Forum de marketing à triple vocation, la foire s'adresse au secteur médical général, au secteur des soins dentaires et à celui des soins de la vue.

Les indicateurs économiques du pays et l'amélioration de la situation économique de ses 190 millions d'habitants font de l'Indonésie un marché de choix pour l'industrie des soins de santé. Les dépenses actuellement prévues pour le secteur de la santé du pays sont estimées à 1 600 millions de \$ US. Ces dépenses com-

prennent 40 millions pour la construction d'une installation médicale générale et d'une installation médicale d'urgence à l'hôpital Kariadi; 50 millions pour améliorer les centres communautaires de santé; 30 millions pour améliorer le traitement de la cataracte; 55 millions pour améliorer les hôpitaux de la police et 66 millions pour la lutte contre le SIDA.

Pour plus de renseignements, on peut communiquer avec IIR Exhibition Ltd., Market Towers, 1 Nine Elms Lane, Londres, Royaume-Uni, SW8 5NQ; tél. : (44) 171-344-3887; fax : (44) 171-344-3856; ou IIR Exhibitions Pte Ltd., 101 Cecil Street #09-03, Tong Eng Building, Singapore 069533; tél. : (65) 227-0688; fax : (65) 227-0913.

# Occasions d'affaires

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

**ETHIOPIE** — Un cabinet éthiopien d'experts-conseils spécialisé dans le domaine des affaires et du développement, Millis Consult, cherche, pour un client, un fournisseur ou fabricant canadien d'équipements pour une usine d'engrais organiques dont la capacité de production annuelle se situe entre 10 000 et 30 000 tonnes métriques. Le cabinet cherche en outre un partenaire canadien pour promouvoir et faciliter les échanges commerciaux et les investissements en Éthiopie et dans la région. Les entreprises intéressées peuvent communiquer avec le directeur général, M. Milkias Lissanu, dont voici les coordonnées : B.P. 14401,

Addis-Abeba, Éthiopie; tél. : 251-1-189262; fax : 251-1-551233.

**LIMA, PÉROU** — Une entreprise péruvienne qui commercialise des machines et des systèmes d'épuration d'eau recherche des fabricants qui ont de nouveaux produits à proposer afin de

représenter ces fabricants et de distribuer leurs produits au Pérou. Communiquer avec Cesar Alba, Dytech del Perú S.R. Ltda., Ave. San Luis 2619 - Of. 103, San Borja, Lima 41, Pérou. Tél. : (51-1) 475-8491; fax : (51-1) 476-3758; CÉ : dytech@net.cosapidata.com.pe

## Représentants d'entreprises à l'étranger

Les diplômés de la promotion d'avril 1997 du « International Business Management Post-Diploma Program » du collège Seneca, qui sont surtout des expatriés de l'Asie du Sud-Est et de l'Europe de l'Est, souhaitent agir en tant que représentants d'entreprises canadiennes qui prévoient étendre leurs activités à l'étranger. Voici les coordonnées pour les entreprises intéressées : tél. : (416) 250-1250, fax : (416) 250-8670, courrier électronique : 16163@ican.net

## APV97 : une occasion de faire connaître ses capacités

**OSAKA, JAPON** — 23 et 24 octobre 1997 — Asia Pacific Ventures 1997 (APV97) est un forum annuel sur le commerce et l'investissement où les entreprises qui cherchent de nouvelles occasions d'affaires ou des possibilités de financement et d'octroi de licences au Japon peuvent

faire connaître leurs capacités aux cadres dirigeants des grandes entreprises de fabrication et des sociétés industrielles et de technologie de pointe du pays.

Le forum APV de cette année sera consacré à quatre secteurs d'activité économique : les télécommunications et

les ordinateurs; la biomédecine et les soins de santé; les technologies de l'environnement; et les matériaux de pointe. En plus d'effectuer leurs présentations, les représentants des entreprises participantes pourront avoir des rencontres avec des représentants des firmes japonaises de leur choix, de même qu'avec d'autres participants. Depuis que le forum APV a eu lieu pour la première fois, en 1995, plus de la moitié des entreprises qui ont fait des présentations ont pu former des alliances et faire des transactions avec des partenaires japonais.

Les entreprises participantes seront sélectionnées en fonction de la qualité d'un plan d'affaires de deux pages qu'elles auront préparé. Les entreprises qui souhaitent participer au forum APV97 (la demande de participation est gratuite) peuvent communiquer avec le secrétariat nord-américain, tél. : 1-800-281-9899 ou (202) 467-4403, courrier électronique : drabble@wibvwith.com

## Occasion d'établir des réseaux de relations avec le milieu d'affaires taiwanais

**WINNIPEG** — Le ministre du Commerce international sera le conférencier d'honneur à la onzième réunion de l'Association des gens d'affaires Canada-Taiwan, qui se tiendra du 3 au 6 juin 1997, à l'hôtel Lombard, à Winnipeg. Vingt membres de la Taiwan Venture Capital Investment Association y assisteront pour rencontrer les représentants d'entreprises canadiennes de technologie de pointe qui souhaitent attirer des investissements taiwanais privés sous forme de prise de participation. Cette rencontre offrira également aux entreprises l'occasion d'établir des liens avec des dirigeants d'entreprises canadiennes et taiwanaises dans les secteurs suivants : environnement, ressources naturelles, agroalimentaire, matériaux et services de construction, transports, investissement de capital-risque, technologies de l'information et télécommunications.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Elsie Lee, Coordinateur des événements, tél. : (613) 238-400, poste 240, fax : (613) 236-9301.



## Nouvelle étude pour les exportateurs de bois

Le consulat général du Canada à Los Angeles et le Centre forestier du Pacifique distribuent des exemplaires d'une nouvelle étude sur les possibilités d'exportation de produits du bois à valeur ajoutée vers le sud-ouest des États-Unis (*Canadian Exporters of Value-added Wood Products in the Southwestern United States*).

L'étude porte sur le marché des fenêtres, des portes, des moulures, des couvre-sols et des meubles en plus de contenir des renseignements détaillés sur les constructeurs locaux, les grossistes, les fabricants et les détaillants.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Brantley Haigh au consulat général du Canada à Los Angeles, États-Unis, tél. : (213) 346-2761, adresse électronique : brantley.haigh@lngs02.x400.gc.ca

## L'ACTP dévoile de nouveaux outils de marketing

Les nouvelles entreprises du secteur de la technologie de pointe disposent maintenant d'une nouvelle source d'aide pour commercialiser leurs produits et leurs services. En effet, l'Association canadienne de technologie de pointe (l'ACTP) offre des troussees appelées *Public Relations Debut Packages* représentant quatre niveaux de complexité croissante; elles englobent les premiers pas (« Getting Started »), les étapes suivant le premier communiqué de presse, la façon de tirer le maximum des foires commerciales (« Getting the Biggest Bang ») de même qu'un programme personnalisé de six heures sur la formation des porte-parole de l'entreprise (« Preparing the Messenger »).

Rick Doyon, associé directeur à High Road Communications Inc., qui a participé à la conception des troussees, explique que les petites entreprises cana-

diennes en croissance connaissent bien leur technologie, mais qu'elles ont souvent besoin d'aide pour commercialiser leurs produits et services. Les *Public Relations Debut Packages* ont justement pour objet de leur fournir cette aide.

L'Association, d'envergure nationale, regroupe plus de 1 000 entreprises en technologie de pointe qui recherchent toutes la croissance. High Road Communications Inc., membre de l'Association, offre des services de relations publiques et de communications exclusivement aux entreprises de technologie de pointe.

Pour obtenir de l'information et des renseignements détaillés sur les troussees, consultez le site Internet de l'Association, <http://www.cata.ca> et cliquez sur « Business Tools », courrier électronique : [inquiry@cata.ca](mailto:inquiry@cata.ca) ou [rdoyon@highrd.com](mailto:rdoyon@highrd.com)

## Un guide pour les Canadiens établis ou en visite à Hong Kong

Un nouveau guide a été publié par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) pour aider les Canadiens à comprendre les conditions d'entrée et de résidence qui seront en vigueur à Hong Kong après que le territoire sera passé sous la souveraineté chinoise, le 1<sup>er</sup> juillet 1997.

*Hong Kong: guide à l'usage des visiteurs et résidents canadiens* décrit les changements qui doivent bientôt être apportés

et donne des conseils aux Canadiens qui se rendent en visite à Hong Kong ou y résident. On peut se procurer le guide en s'adressant au commissariat du Canada à Hong Kong ou à l'Infocentre du MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario), K1A 0G2; tél. : 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000. Cette brochure est également offerte sur l'Internet à l'adresse suivante : <http://www.defait-maeci.gc.ca>.

## L'AMGI (Suite de la page 3)

entreprises étrangères dans les petites et moyennes entreprises de la Bosnie-Herzégovine.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Luis Doderio, vice-président et chef du contentieux de l'AMGI, tél. : (202) 473-6831; fax : (202) 522-2640.

## L'AMGI garantit les investissements des investisseurs des pays en développement

Contrairement aux autres assureurs publics d'investissements, l'AMGI est en mesure d'assurer les investissements qui se font entre les pays en développement membres. Au cours de l'exercice financier de 1997, l'Agence a confirmé son rôle dans ce domaine en accordant une garantie de 17 millions de \$ contre

les risques d'expropriation, de guerre et de troubles publics à un investisseur turc qui a investi des capitaux dans un centre culturel russe à Moscou.

Pour obtenir de plus amples renseignements, visiter le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca> et cliquer sur Commerce/IFI.

**Info  
Centre**

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

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



# Canada Export

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures  
OTTAWA

Vol. 15, N° 9 — 20 mai 1997

MAY 15 1997



## Les Canadiens se ruent plus que jamais sur le Brésil en quête de débouchés commerciaux

Les gens d'affaires sont de plus en plus nombreux à transiter entre le Canada et le Brésil à mesure que les possibilités d'affaires qu'offre ce pays dynamique, stimulant et tout simplement immense deviennent plus évidentes. Si l'on se fie à ce qui s'est passé ces dernières semaines, 1997 promet d'être une année phare pour les relations commerciales canado-brésiliennes.

Depuis le début de mars seulement, plus de 400 personnes de la communauté des affaires se sont croisées entre ces deux destinations dans le but de participer à toute une série

Voir page 5 — Débouchés commerciaux

## L'industrie pétrolière et gazière canadienne pourrait tirer profit de nouvelles technologies d'exploration américaines

Dans le secteur du pétrole et du gaz, les activités d'exploration, de production et de dépollution se multiplient dans le golfe du Mexique et ouvrent d'intéressants débouchés aux sociétés canadiennes de services et d'approvisionnements pour les champs pétrolifères.

Depuis 1995, le renforcement de la demande mondiale de pétrole, la mise en pratique de techniques d'exploration de pointe et la nouvelle législation adoptée par le gouvernement

fédéral américain en vue de stimuler l'investissement ont revigoré la région du golfe du Mexique, qui restera dans l'avenir prévisible l'un des plus grands fournisseurs de pétrole et de gaz.

Voir page 4 — L'industrie pétrolière

## Canada et Brésil :

## De solides assises pour l'avenir

À un moment où de grandes réformes métamorphosent l'économie brésilienne, la présence commerciale du Canada ne fait que s'accroître. Le Brésil est actuellement notre principal partenaire commercial en Amérique du Sud et notre plus important marché d'exportation en Amérique latine.

En 1996, les échanges canado-brésiliens ont de justesse passé le seuil des 2,5 milliards de dollars, ayant augmenté de 25 % en deux ans seulement. Nos exportations ont totalisé environ 1,38 milliard, en hausse de 5,7 % par rapport à 1995 et près du double des résultats de 1993. Alcan, en confirmant son projet d'expansion de 350 millions de dollars, raffermira encore son assise d'investissement direct qui dépasse les 3,2 milliards, ce qui fait du Brésil l'un des pays étrangers que préfèrent les investisseurs canadiens.

La visite officielle que le président brésilien Fernando Henrique Cardoso a faite au Canada en avril, avec le plus grand groupe de gens d'affaires à jamais l'accompagner dans un événement de ce genre, a donné une excellente occasion de souligner la force et le dynamisme des relations commerciales entre nos deux pays.

La venue du président Cardoso a rap-

pelé l'un des événements catalyseurs de ces relations, soit la mission commerciale que le Premier ministre du Canada avait dirigée au Brésil en janvier 1995. À cette occasion, on avait signé des ententes valant au delà de 600 millions de dollars, ainsi que cinq accords bilatéraux visant à élargir les liens politiques et économiques canado-brésiliens.

Outre les succès constants que nous connaissons dans les secteurs des richesses naturelles et des produits agricoles, nos fournisseurs se sont taillé une place enviable sur les marchés des télécommunications, de l'aérospatiale, des services et produits pétroliers, du matériel génétique pour l'élevage, des logiciels, de la télédétection et des systèmes d'information géographique, de même que dans le secteur des technolo-

Voir page 5 — De solides assises

## CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

## DANS CE NUMÉRO DANS CE NUMÉRO

Au fil des initiatives .....	2
Renseignements sur les IFI .....	3,7
Taxes américaines .....	4
Les trucs du métier .....	6
Attaché culturel .....	1-24
CUBI-97 .....	8
Foires commerciales .....	9
Occasions d'affaires .....	10
Au Calendrier/Publications .....	11-12

## Les participants à la conférence le laissent savoir clairement : Équipe Canada, ça fonctionne

« Les missions d'Équipe Canada permettent aux gens d'affaires canadiens d'établir des liens entre eux et avec leurs vis-à-vis des autres pays. » « Équipe Canada est la preuve tangible de ce que les Canadiens peuvent accomplir lorsqu'ils unissent leurs efforts. » Voilà quelques-uns des commentaires qu'ont exprimés à CanadExport les gens d'affaires lors de la Conférence de l'Équipe Canada sur les affaires qui s'est tenue à Toronto le 26 mars 1997 et qui avait pour thème « Ramener au Canada les possibilités d'affaires en Asie ».

Organisée conjointement par la Fondation Asie-Pacifique du Canada, le Programme d'études des affaires asiatiques, la Chambre de Commerce du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme de l'Ontario, et le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique, la conférence de l'Équipe Canada réunissait des conférenciers, des sociétés commanditaires et des organisations liés à l'Asie-Pacifique qui allaient fournir aux participants les informations et les adresses nécessaires pour réussir dans cette région à croissance rapide.

Comptant parmi l'une des plus grosses activités complémentaires de l'Équipe Canada, la conférence, selon Robert Lynn de la Fondation Asie-Pacifique du Canada, a accueilli plus de 450 personnes venant non seulement de la région de Toronto, mais aussi de Kingston, de Montréal, de Winnipeg, d'Edmonton, de Vancouver et de Whitehorse. Nombreuses sont celles qui ont bien voulu faire connaître leur enthousiasme à CanadExport à propos d'Équipe Canada.

### L'appui du gouvernement est fondamental

De l'avis de Peter J. Dawes, associé principal chez Warrington International, une société de conseils en import-export, le fait que le Premier ministre soit reconnu comme le chef des missions d'Équipe Canada aide considérablement les entreprises canadiennes à établir des contacts.

Avinash Mehra, de la Division du financement du commerce extérieur de la CIBC, reconnaît que les gens de l'Asie du Sud-Est souhaitent voir le

gouvernement canadien appuyer de telles initiatives. Compte tenu du grand intérêt que portent au commerce les gouvernements de partout dans le monde, Mehra insiste pour dire que les Canadiens ne peuvent se permettre de manquer le coche et que nous devons sauter à pieds joints dans le commerce international. Ces propos trouvent écho chez Richard Gillespie, de Parkdale International Ltd., qui soutient que les Canadiens doivent se tourner vers l'extérieur et ne peuvent s'isoler du reste du monde au moment où les marchés internationaux deviennent de plus en plus interdépendants.

### Une longueur d'avance pour les membres de l'Équipe Canada

Edward J.S. Kim, directeur, Fiscalité internationale — Corée, chez Ernst & Young, compte parmi les nombreux participants qui ont souligné le rôle essentiel que jouent les missions d'Équipe Canada dans la promotion d'entreprises qui, autrement, ne jouiraient pas de cette crédibilité. Les missions permettent aux sociétés, même à celles qui ont déjà établi des contacts ou qui ont ouvert un bureau dans le pays de destination des exportations,

de créer de nouveaux contacts et de consolider les liens qui existent déjà.

Carol E. Nap, présidente de TradeStrat Inc., qui a participé à deux missions d'Équipe Canada jusqu'à maintenant, estime que grâce à la mission en Asie-Pacifique, son entreprise jouit d'une avance d'au moins trois ans sur les entreprises qui voudraient pénétrer d'elles-mêmes le marché chinois. Elle insiste pour dire que si une entreprise veut connaître du succès, elle doit s'initier aux coutumes locales et s'y adapter.

Le président d'AGRA International Ltée, Gordon Gerry, abonde dans le même sens. Dans l'atelier sur les projets d'infrastructure, il a souligné que si les entreprises veulent tirer le maximum d'avantages des missions d'Équipe Canada dans l'Asie du Sud-Est, elles doivent établir des relations personnelles avec leurs partenaires, s'initier aux coutumes du pays et faire de nombreuses visites sur place afin d'établir des liens de confiance.

M. Gerry a même soutenu que les entreprises canadiennes devraient former leur propre Équipe Canada pour mieux conquérir les marchés internationaux. C'est ainsi que AGRA a réussi à s'im-

Voir page 7 — Équipe Canada

## CanadExport

ISSN 0823-3330

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

Téléphone : (613) 996-22  
Fax : (613) 996-9276  
Courrier électronique :  
canad.export@extott23.x400  
Tirage : 40,000

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

CANADEXPORT  
ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

mensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Communications et de la planification (BCF).

carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour la commande, joindre la fiche d'abonnement et la carte de visite avec le code. Prévoir quatre à six semaines de délai.

ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
110, rue de la Monturelle, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.



## Vous avez besoin de renseignements sur les IFI? Consultez un représentant gouvernemental

**T**rouver son chemin dans le monde des institutions financières internationales (IFI) peut être décourageant. Cependant, les personnes-ressources tant du gouvernement fédéral que de ceux des provinces sont là pour vous aider à trouver la source de financement adéquate et pour vous fournir des mises à jours régulières sur les occasions d'affaires (classées par banques, pays ou secteur), sur les règlements et les procédures de passation des marchés ainsi que pour vous donner le nom de personnes-ressources au sein des IFI et des pays débiteurs.

Au niveau fédéral, la Direction du financement des exportations (Section des institutions financières internationales [TCF]) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est responsable de la promotion, de l'évaluation et de la coordination des efforts des secteurs public et privé du Canada pour augmenter le nombre de marchés conclus avec les diverses IFI et les organismes des Nations Unies.

Le personnel de TCF s'assure que les sociétés sont bien conseillées, qu'elles reçoivent l'aide nécessaire dans leurs négociations avec les IFI et que les occasions de cofinancement canadien et international font l'objet d'une analyse détaillée dans les secteurs et sur les marchés où les firmes canadiennes sont reconnues pour leur compétitivité et leur savoir-faire.

TCF travaille de pair avec une équipe interministérielle qui comprend Industrie Canada, l'Agence canadienne de développement international (ACDI), la Société pour l'expansion des exportations (SEE), la Corporation commerciale canadienne (CCC) et les bureaux de promotion du commerce des gouvernements provinciaux, afin de faciliter les exportations du secteur privé canadien. L'équipe reçoit l'aide d'un réseau régional des IFI dont font partie les Centres du commerce international et les gouvernements provinciaux.

Vous trouverez ci-dessous les personnes-ressources au sein du MAECI selon leur secteur de compétence, ainsi qu'une liste des personnes-ressources régionales aux niveaux fédéral et provincial.

### Personnes-ressources de la direction TCF du MAECI

• Leopold Battel, directeur adjoint, Institutions financières internationales (Direction du financement des exportations), tél. : (613) 996-0705, fax : (613) 943-1100.

*Société financière internationale; Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI); Banque et fonds arabes et islamiques de développement*

• Louise Valle, tél. : (613) 944-0910  
*Promotion des affaires par le biais des IFI en Amérique latine, dans les Antilles et en Chine; organismes des Nations Unies; Banque interaméricaine de développement et Banque de développement des Caraïbes*

• John Bonar, tél. : (613) 996-0844  
*Promotion des affaires par le biais des IFI en Asie du Sud; politique de la Banque asiatique de développement*

• Jean-François Leroux, tél. : (613) 996-6188  
*Promotion des affaires par le biais des IFI en Europe de l'Est, en ex-Union*

*soviétique, en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie du Sud-Est; Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD); Banque africaine de développement*

### Personnes-ressources du MAECI par région géographique

• Marcel Laneville, tél. : (613) 996-7474, fax : (613) 943-8167  
*Asie*

• Georgina Wainwright, tél. : (613) 992-0959, fax : (613) 944-1604  
*Asie du Sud-Est*

• Andrée Bazinet, tél. : 995-7659, fax : 944-1604  
*Asie du Sud-Est*

• Richard Roy, tél. : (613) 944-5061, fax : (613) 943-8806  
*Amérique latine et Antilles*

• Robert LeBlond, tél. : (613) 944-0396, fax : (613) 944-3566  
*Afrique*

• Mike Reshitnyk, tél. : (613) 996-7701, fax : (613) 995-1277  
*Europe de l'Est*

Voir page 7 — Consultez un représentant



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3805.

## Taxes de vente et d'utilisation aux États-Unis : Attention aux pièges

par Ron Maiorano, KPMG Canada

**D**e plus en plus de Canadiens exploitent les énormes marchés qui se trouvent aux États-Unis. Il faudrait toutefois qu'ils soient conscients des taxes de vente et d'utilisation qui sont prélevées dans presque tous les États de même que dans un grand nombre de comtés, de villes et de municipalités de ce pays, car ces taxes peuvent augmenter considérablement le coût d'y exercer des activités.

### Comment la taxe de vente est-elle prélevée?

La taxe de vente est généralement prélevée sur le prix de vente brut d'un bien meuble corporel ou d'un service fourni dans l'État. Les taxes sont généralement perçues par le vendeur, qui les remet ensuite à l'État. Les vendeurs qui ne perçoivent pas la taxe peuvent être tenus responsables des taxes dues.

### À quel moment le vendeur doit-il percevoir les taxes de vente et d'utilisation?

Un vendeur pourrait être tenu de percevoir des taxes de vente et d'utilisation s'il est physiquement présent dans le territoire d'imposition. Par être physiquement présent, on pourrait entendre envoyer régulièrement des

employés ou des représentants dans le territoire en question ou y posséder des propriétés.

### Qu'est-ce qu'une taxe d'utilisation?

La taxe d'utilisation est une taxe sur les transactions frappant l'utilisation, l'entreposage et la consommation de biens meubles corporels et les services impossibles dans un État. La taxe d'utilisation s'applique généralement lorsqu'une taxe de vente n'a pas été payée au préalable dans l'État en question. Elle vise à répartir équitablement le fardeau fiscal imposé aux achats effectués à l'intérieur et à l'extérieur de l'État.

### Où la vente taxable se produit-elle?

La taxe de vente est généralement

imposée à l'endroit où la marchandise a été fournie ou le service rendu, quelles que soient les conditions stipulées dans le contrat de vente en ce qui concerne l'expédition. Les marchandises livrées à l'acheteur dans l'État d'imposition sont généralement assujetties à la taxe de vente, même si l'acheteur les transporte immédiatement hors de cet État.

Comme ces taxes varient selon l'État et peuvent changer, il est conseillé aux entreprises d'examiner les lois pertinentes en vigueur dans chacun des États où elles exercent des activités.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec KPMG Canada, U.S. Tax Group, tél. : (416) 777-8837; fax : (416) 777-8818.

## L'industrie pétrolière et gazière canadienne *(Suite de la page 1)*

Bien que cette situation perpétue la concurrence que doit soutenir le Canada, elle produit des retombées potentiellement bénéfiques pour l'industrie canadienne. Des technologies inédites d'exploration en eaux profondes et les progrès réalisés dans le domaine de l'imagerie sismique en trois et quatre dimensions, générateurs d'économies pour le repérage en mer, pourraient rendre la production possible dans les champs situés dans les eaux plus profondes du plateau continental canadien. La Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve pourraient tirer rapidement avantage de ces innovations qui pourraient également être utilisées aux limites septentrionales du pays.

D'autres débouchés s'offrent aux entreprises canadiennes dans le domaine de la dépollution. La soudaine revitalisation de l'activité pétrolière et gazière dans le golfe du Mexique s'ac-

compagne d'un défi : celui de mettre au rancart un grand nombre de puits de génération antérieure qui sont moins rentables. À l'heure actuelle, au delà de 3 000 derricks sont disséminés dans les eaux américaines de la région et le Département américain de l'environnement estime qu'il en coûtera bientôt quelque 5 milliards de dollars US pour les démanteler, obturer les puits, abandonner les installations et nettoyer les fonds marins, à raison de 2,9 milliards pour la rénovation des derricks, 1,4 milliard pour l'obturation et la mise au rancart des puits et 600 millions pour le nettoyage des lieux.

Ce ne sont pas là les seuls débouchés exploitables. En effet, comme les grandes pétrolières sont occupées à ériger de nouvelles plates-formes en eaux profondes, il est possible de vendre les champs et les derricks délaissés à des entreprises indépendantes de

moindre envergure, qui chercheront à en tirer encore du pétrole et du gaz après une remise en état, ou à des sociétés de services et d'approvisionnements qui sont en mesure de se charger entièrement de la mise au rancart. Ce dernier domaine est particulièrement prometteur; déjà, plusieurs importantes entreprises de services et d'approvisionnements offrant des produits complémentaires ont formé des alliances et se sont vu confier toutes les tâches associées à la résiliation d'un bail et au démantèlement d'un derrick.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les nouvelles technologies et les débouchés commerciaux potentiels, communiquer avec Joe Mingori, agent de promotion commerciale, consulat général du Canada, Dallas, Texas, tél. : (214) 922-9806; fax : (214) 922-9815; adresse électronique : joe-mingori@dallas01.x400.gc.ca.

## Débouchés commerciaux au Brésil (Suite de la page 1)

d'événements qui toucheront, directement ou indirectement, au moins dix fois plus de gens dans les deux pays. Citons-en quelques-uns à titre indicatif.

- Une soirée de lancement du festival *Canada nas Gerais* a été organisée en mars dernier pour le milieu des affaires. Cette manifestation commerciale et culturelle d'envergure sera en effet mise sur pied en septembre à Belo Horizonte, au coût de 2,5 millions de dollars. L'événement d'inauguration a attiré d'une part d'importants décideurs des quatre coins du Brésil et d'autre part un grand nombre de représentants d'entreprises canadiennes implantées dans ce pays.
- Une délégation de 25 membres réunissant des sociétés minières et des représentants officiels du secteur minier a participé à l'assemblée de l'Association canadienne des pros-

pecteurs et entrepreneurs qui s'est tenue à Toronto du 9 au 14 mars. Elle avait à sa tête le sous-ministre brésilien des Mines.

- Une délégation commerciale de 25 personnes présidée par le gouverneur de l'État de Minas Gerais (deuxième état brésilien en importance selon le PIB), s'est rendue à Vancouver, à Toronto, à Québec et à Montréal entre le 15 et le 20 mars. Durant la tournée, des contrats ont été signés avec Ontario Hydro, l'Université de Toronto et Hydro-Québec.
- Des représentants de dix sociétés canadiennes ont mis le cap sur São Paulo afin de participer à *BrazilPlast 1997*, la plus grande foire des matières plastiques en Amérique latine.
- Quelque 25 sociétés canadiennes ont participé à la septième édition de *Telexpo* - congrès et exposition sur les télécommunications, le plus grand événement du genre en Amérique latine.
- La seconde ronde de concertation commerciale et économique a eu lieu les 17 et 18 mars à Ottawa. Pas moins de 18 représentants officiels et 3 représentants du secteur privé étaient présents du côté brésilien, ce qui confirme l'intérêt renouvelé pour cette importante tribune du dialogue bilatéral en matière d'échanges commerciaux.
- Quinze représentants du gouvernement et du secteur privé canadiens ont passé dix jours à São Paulo pour faire avancer le projet de coopération technique *Watershed 2000* dans le domaine environnemental dans le cadre duquel Environnement Canada doit aider l'État de São Paulo à améliorer la gestion et la qualité de l'eau d'ici l'an 2000.
- Radarsat a donné à Brasilia et à Manaus une série de conférences à l'intention des autorités brésiliennes qui ont été très courues.

- Plus de 25 organismes canadiens œuvrant dans le secteur touristique ont participé à la huitième édition annuelle de la foire commerciale du tourisme *BRAZTOA/COBRAT 1997*. Le Canada est le premier grand pays étranger invité à participer à cet événement de première importance pour l'industrie touristique. À la faveur de cet événement, l'honorable Judd Buchanan, président de la Commission canadienne du tourisme, a inauguré le stand d'information du Canada, un stand informatisé unique en son genre où l'on peut recueillir des renseignements sur divers aspects de notre pays qui a en outre la fonction de promouvoir le savoir-faire canadien dans des domaines comme l'éducation, le tourisme, l'informatique et la culture.
- La fédération des industries de l'État de Minas Gerais a dépêché à Toronto et à Montréal une délégation de 42 représentants du secteur privé qui a séjourné chez nous du 16 au 22 mars. Un accord de coopération a été signé avec l'Association canadienne des industries de l'environnement lors de la foire commerciale *Americana* à Montréal.
- Plus de 45 établissements canadiens d'enseignement ont participé, au début d'avril, à la foire des études qui s'est successivement tenue à São Paulo, à Curitiba et à Rio de Janeiro. Il s'agissait de la plus importante délégation étrangère à participer à cet événement qui draine un nombre record de visiteurs très intéressés. Le comptoir du Canada, sorte de croisement entre le stand d'information et les centres canadiens sur l'éducation, a été inauguré dans ce contexte. Il permet de se renseigner sur les possibilités offertes en matière de formation au Canada dans un certain nombre de grands centres du Brésil.

## De solides assises pour l'avenir

*(Suite de la page 1)*

gies environnementales. L'activité commerciale s'accroît notamment dans les domaines suivants : emballage et étiquetage, machines industrielles, moulage des matières plastiques, matériel d'exploitation forestière et systèmes d'automatisation des chaînes de production. Les Canadiens s'intéressent aussi aux excellents débouchés qu'offrent les secteurs de l'énergie, des transports et des mines.

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) appuie activement la politique brésilienne de développement durable et le Brésil fait partie des cinq marchés prioritaires désignés par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

## Le plus important projet canadien en Hongrie prend son envol

**L**a patience, la persévérance et un soutien énergique du Canada ont finalement porté fruit pour la société Airport Development Corporation (ADC) de Toronto, qui s'est vue attribuer le marché d'expansion de l'aéroport de Budapest.

Le projet, en préparation depuis quatre ans et d'une valeur d'environ 140 millions de dollars, comprend la conception, le financement, la construction et l'exploitation d'une nouvelle aérogare pour passagers, ainsi que la rénovation de l'aérogare actuelle à l'aéroport international Ferihegy.

Principal promoteur du projet, ADC, qui a construit l'aérogare 3 de l'aéroport Pearson au coût de 750 millions de dollars, est une filiale à part entière de Huang & Danczkay Properties, une société torontoise de calibre mondial. ADC a su réunir une équipe canadienne solide qui regroupe la Corporation commerciale canadienne (CCC), la Foundation Company (une entreprise torontoise de travaux publics), Aéroports de Montréal (qui exploitera l'aérogare en coentreprise à part égale avec ADC), le groupe d'experts-conseils KPMG, Marshall Macklin Monaghan Limited (ingénieurs-conseils), Michael Lowe, Darling & Downey, Roberto Navarro (architectes) et la Banque Royale.

D'après le principal responsable du projet à la CCC, M. Rory Harley, « la CCC fera office de maître-d'oeuvre pour garantir la bonne exécution du marché, ce qui démontre l'appui direct du gouvernement canadien à ce projet. »

### Un appui essentiel du Canada

Le consortium canadien a eu besoin d'un soutien important pendant près de quatre années, tout au long du processus de soumissions contre des concurrents internationaux de taille, pour

respecter les échéances, négocier avec divers gouvernements à Budapest et tenir compte des fluctuations des taux d'intérêt.

Malgré tout, au fil des ans, le projet a continué de progresser, un phénomène que le président d'ADC, Béla Danczkay, attribue « dans une large mesure à l'aide inestimable du gouvernement canadien, depuis les délégués commerciaux et ambassadeurs canadiens actuels et précédents à Budapest jusqu'aux ministres du Commerce international, sans oublier une lettre du Premier ministre, qui ont tous soutenu notre projet non seulement à Ottawa, mais aussi à Budapest. »

M. Danczkay ajoute qu'« ils n'ont ménagé aucun effort pour rencontrer les principaux responsables hongrois au sein des différents ministères pendant les négociations, appuyant la candidature canadienne et nous aidant à remporter le marché. »

### Réussir à gagner le marché

Avant de se lancer dans des discussions contractuelles très complexes, ADC devait l'emporter sur ses concurrents internationaux dans le cadre d'un appel d'offres public lancé par l'administration hongroise du transport aérien et des aéroports en 1993.

Lors de la deuxième étape, la soumission d'ADC a été retenue avec celles de deux autres grands concurrents internationaux des États-Unis et de France.

D'après M. Danczkay, « les Hongrois ont été particulièrement impressionnés

par notre soumission très détaillée et notre soutien technique de toute première qualité, avec une étude méticuleuse du trafic passagers à l'aérogare. En somme, nous leur avons proposé un meilleur projet que nos concurrents. »

### Portée du projet

La nouvelle aérogare a été conçue pour porter la capacité de l'aéroport de deux à cinq millions de passagers par année et pour faire de Budapest un centre régional de transport aérien.

Le financement du projet a été assuré par la Banque Royale et par deux grandes banques hongroises, CIB et OTP, auxquelles se sont jointes d'autres institutions. Au total, 23 banques internationales ont contribué au financement du projet.

D'après Mme Norma Barnes, directrice principale du financement des infrastructures à la Banque Royale, « l'appel a été si bien reçu que le projet a été surfinancé de plus de 200 % ».

Bien que le nouvel aéroport soit propriété d'État, ADC le louera à bail au gouvernement hongrois pendant douze ans en vertu d'une entente de remboursement.

D'après les responsables commerciaux, la nature particulière de ce projet, qui permettra de démontrer toute l'étendue du savoir-faire canadien, augure bien pour l'avenir des relations commerciales entre le Canada et la Hongrie.

Pour de plus amples renseignements, contacter le président d'ADC, M. Béla Danczkay, tél. : (416) 260-2333; fax : (416) 260-2347.

# ATTACHÉ

# Culturel

20 mai 1997 – No. 6

Minister of Foreign Affairs



Ministre des Affaires étrangères

Ottawa, Canada K1A 0G2

## Message du Ministre

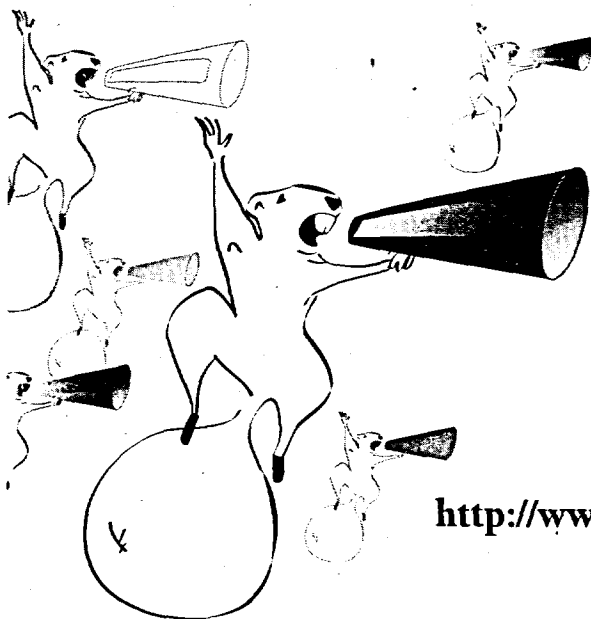
Les lecteurs de l'*Attaché culturel* seront sûrement aussi enthousiastes que moi devant l'ampleur et la diversité de la présence canadienne dans le calendrier culturel du monde cet été. Je me réjouis en particulier de l'attention croissante qu'éveillent les artistes et interprètes canadiens sur la scène internationale et auprès des responsables des affaires culturelles dans le monde. Outre le succès international du secteur sans but lucratif, les industries culturelles du Canada sont en train de se créer une réputation enviable pour leur excellence et leur créativité lors de leur participation à des foires commerciales et à des salons dans le domaine des nouveaux médias, de l'enregistrement sonore et des arts de la scène. Les résultats nous portent à croire à la naissance d'une industrie d'exportation majeure des plus prometteuses et à la confirmation internationale de la pertinence et du dynamisme de la formule créatrice du Canada, à la fois particulière et universelle. La communauté culturelle internationale n'attend pas toujours la venue des créateurs canadiens à l'étranger pour savoir ce que nous avons à offrir. Les visites répétées, d'impresarios, d'agents, de marchands d'oeuvres d'art et d'autres professionnels montrent que nous sommes de plus en plus à l'avant-scène en tant que source d'idées et de produits culturels commercialisables.

Le partenariat et l'exportation caractérisent également le programme actuel des relations universitaires internationales. Cellulose Canada et la Banque Scotia ont reconnu l'importance de la dimension internationale dans l'enseignement supérieur en subventionnant avec générosité des bourses d'études internationales et en offrant des récompenses afin de reconnaître l'excellence des initiatives de nos universités qui établissent des liens à l'étranger. Ces deux projets sont le fruit d'un partenariat actif entre les donateurs et, respectivement, le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI) ainsi que l'Association des universités et collèges du Canada (AUCC). En ce qui concerne l'exportation, l'Association des collèges communautaires du Canada (ACCC) et ses institutions membres ont obtenu des contrats internationaux d'enseignement et de formation de plus de 100 millions de dollars. Le Ministère a récemment servi de fer de lance à la participation du Canada à un important salon de l'éducation au Venezuela, où 17 universités canadiennes étaient représentées en vue d'attirer des étudiants de ce pays.

Je vois aussi d'un très bon oeil l'impact que peuvent avoir les activités culturelles et académique canadiennes sur le tourisme étranger au Canada. Voilà ce qui confirme à nouveau l'argument fondamental de l'importance du troisième pilier selon lequel la culture est un bien unique en son genre, capable à elle seule de promouvoir l'image du Canada à l'échelle internationale, de nous attirer des amitiés durables à l'étranger et de favoriser au pays même l'emploi, la croissance économique et la confiance en soi.

*Lloyd Axworthy*





**NOUS SOMMES SUR INTERNET  
À L'ADRESSE SUIVANTE :**

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/atta-01f.htm>

## LES ARTS DE LA SCÈNE POUR JEUNE PUBLIC

À l'auditorium Comstock de Kalamazoo (Michigan), avait lieu du 22 au 25 janvier 1997 le dix-neuvième marché international des arts de la scène pour jeune public (*International Showcase of Performing Arts for Young People*). Cet événement attire annuellement des centaines de diffuseurs, de producteurs et d'artistes qui se consacrent à des tournées de qualité pour les jeunes. Il s'accompagne de spectacles, d'expositions et de colloques et offre aux compagnies théâtrales une excellente occasion de mise en marché et de présentation de leur travail à d'éventuels acheteurs tant du Canada que des États-Unis.

Ce marché accueille aussi les troupes canadiennes pour jeune public qui y présentent des productions de la plus haute qualité. Le tiers des spectacles était l'oeuvre de compagnies canadiennes et la présence du Canada était encore très vive lors des spectacles de cabaret donnés sans formalité en fin de soirée. Parmi les groupes canadiens qui étaient sur place, mentionnons le *Green Thumb Theatre* de Vancouver; le *Roseneath Theatre* de Toronto; Norman Foote de Vancouver; le *Manitoba Theatre for Young People* de Winnipeg; le *Theatre Terrific* de Toronto; le *Marang Dance Theatre* de Vancouver et le *Motus O Dance Theatre* de Toronto. Il y avait également divers

## NOTE DU RÉDACTEUR

*Au départ, l'Attaché culturel/Cultural Attaché devait faire mention des activités recevant une aide directe du Ministère des affaires étrangères et du commerce international. Toutefois, la réaction de la communauté culturelle à un répertoire des artistes canadiens se produisant à l'étranger a été si enthousiaste que nous y ajoutons avec plaisir toutes les activités dont nous font part les missions canadiennes au sujet des artistes canadiens à l'étranger, peu importe l'origine de leur soutien.*

RÉDACTEUR-EN-CHEF : ROBIN HIGHAM

RÉDACTRICE : ELIA GORAYEB

ASSISTANTE À LA RÉDACTION : CAROLINE-ANNE COULOMBE

PUBLICATION : BOÎTE NOIRE

ATTACHÉ CULTUREL est un bulletin publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI),

Bureau des Relations culturelles internationales Tél. : (613) 996 3649 Fax : (613) 992 5965

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
Jusqu'au 15/06/97	Expositions d'artistes canadiens Centre d'art contemporain de Basse-Normandie Hérouville Saint-Clair, France	"Du plus loin. Terres austères", de Richard Baillargeon et "Les mouches et la chair. Une métaphysique mystique" de Monique Bertrand seront présentées dans le cadre de la programmation 1996-1997 consacrée à l'art canadien contemporain. Ces événements sont organisés en collaboration avec le Centre de diffusion et de production de la photographie Vu de Québec.
29/04/97 15/06/97	Exposition Lorraine Fontaine/Jacqueline Salmon Centre d'art contemporain de Basse-Normandie Hérouville Saint-Clair, France	Installation et sculptures de l'artiste canadienne Fontaine; photographies de Salmon réalisées dans le cadre d'une résidence au Banff Centre for the Arts. Cette exposition d'abord présentée au Centre culturel canadien sera aussi reprise par l'Artothèque d'Annecy en octobre 1997.
00/05/97 15/06/97	La pièce "Les Reines" de Normand Chaurette Théâtre du Vieux Colombier de la Comédie Française Paris, France	Mise en scène d'un metteur en scène français, Joël Jouanneau. C'est la première fois qu'un auteur canadien est monté à la Comédie française, lieu théâtral mythique. La distribution comprend 6 actrices très connues du public de théâtre. La production reçoit le support d'un mécène, le Crédit Industriel et Commercial de Paris.
00/05/97	"Fugitive Pieces" de Anne Michaels Madrid, Espagne	Publication en espagnol du roman de l'auteur canadien sous le titre "Piezas en fuga" par les Editions Alfaguara. Anne Michaels se rendra en Espagne pour assister au lancement du livre.
00/05/97	Publication du livre "Nootka 1792" Madrid, Espagne	Recueil de textes canadiens et espagnols sur la présence espagnole sur la côte ouest du Canada au XVIIIe siècle.
01/05/97 31/05/97	Exposition Roloff Beny Arquivo Fotográfico Lisbonne, Portugal	Cette exposition de photographies de l'artiste canadien ayant demeuré en Italie fait partie d'une tournée européenne.
02/05/97 31/05/97	Bryden MacDonald's play "Whale Riding Weather" The Drill Hall London, UK	This is the UK premiere of the play presented by Out and Proud Productions.
02/05/97 25/05/97	Tournée en France de Talking Pictures/François Houle Trio Tournée en France	Cette tournée du groupe de jazz de Vancouver est le résultat direct de leur participation au Festival Banlieues Bleues (région parisienne) l'an dernier.

À GUICHETS FERMÉS SITÔT LA MISE EN VENTE

*Le Cirque du Soleil* a tenu sa première européenne d'"Alegria" à Amsterdam, le 6 mars 1997, et le spectacle a été accueilli par des salves ininterrompues d'applaudissements. Dès l'ouverture des guichets en décembre, les billets se sont envolés; en deux jours, 40 000 personnes s'en étaient procurés et 20 000 autres tentaient en vain d'en obtenir. L'an dernier, la *Chambre de commerce Pays-Bas-Canada* a attribué son *Prix de l'homme d'affaires de l'année* à Danny Pelchat, directeur européen du *Cirque du Soleil*. Une cinquantaine de personnes travaillent actuellement au siège social européen de la troupe, à Amsterdam.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
03/05/97 08/06/97	"...from the Transit Bar and Body Missing" Arts Centre Luleå, Sweden	Video installations by the Canadian artist Vera Frenkel.
05/05/97 17/05/97	Colloque international: "Penser par lettre" Tours, France	L'organisateur de ce colloque est Benoît Mélançon, professeur agrégé, Université de Montréal.
06/05/97 29/08/97	"Tower/Tour", exposition de Pat Badani Centre culturel canadien Paris, France	Cette exposition est organisée en collaboration avec le commissaire français et critique d'art Christophe Domino.
07/05/97 23/05/97	"Les chimères de la vision" Maison des Arts de Bordeaux Bordeaux, France	Des oeuvres importantes du canadien Alain Paiement, "Mapping continuum" et "Mapping century", seront présentées aux côtés de celles de Pierre Antoine et de Marin Kasimir. Organisé par le Service culturel de l'Université Michel de Montaigne - Bordeaux 3.
14/05/97 16/05/97	Colloque international "L'homme et la plaine" Université de Dijon Dijon, France	Participation des professeurs Dick Harrison (Alberta), Laurie Ricou (U.B.C.); écrivains : Nancy Huston, Rudy Wiebe; directeurs de galeries: Neil M. Armstrong, The Banff Centre School of Fine Arts.; Michel Cheff, Directeur, Winnipeg Art Gallery; Shirley Madill, Curator, Contemporary Arts and Photography, Winnipeg Art Gallery.
15/05/97 10/07/97	Cirque du Soleil Theresienwiese Munich, Germany	Le Cirque du Soleil presents a two-month run of its show "Alegria". Cirque will then travel to Berlin at Postdamerplatz from 11/07/97 to 11/09/97 and at Grand Chapiteau at Messegelaende, Vienna, Austria from 12/09/97 to 02/11/97.
15/05/97	Nancy Huston Maison Descartes, French Cultural Centre Amsterdam, The Netherlands	Lecture by Canadian author.
16/05/97 16/05/97	Le Concours de poésie Petra Kenny Canadian High Commission Londres, Royaume-Uni	Ce concours annuel de poésie du Royaume-Uni et du Canada a été instauré en 1996.
16/05/97 20/05/97	Séjour académique du voilier Concordia Málaga, Espagne	Programme académique canadien "Class Afloat" pour étudiants de niveau secondaire.
17/05/97 06/07/97	Exhibition "Virtue and Vice" Watershed Art Centre Bristol, UK	An exhibition by women photographers includes works by Sorel Cohen. This exhibition is currently touring the UK and will travel onto Denmark.

**INAUGURATION DU CENTRE D'ÉTUDES CANADIENNES EN AUTRICHE**

L'Université d'Innsbruck, en Autriche, a procédé le 14 avril dernier à l'inauguration officielle de son *Centre d'études canadiennes*. Les cérémonies ont accueilli les représentants du gouvernement autrichien, l'ambassadeur du Canada, des représentants de l'association des recteurs des universités autrichiennes et du *Conseil international des études canadiennes*, les présidents de l'*Association des études canadiennes des pays germanophones*, des représentants de France et d'Espagne, des responsables provinciaux et municipaux de même que ceux d'une banque autrichienne commanditaire. Il s'est également tenu un colloque international sur le thème du "Canada - 'The True North, Strong and Free'?"

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
17/05/97 28/06/97	Uzume Taiko Portsmouth, Brighton, London, Guernsey and Jersey, UK	Percussionists Uzume Taiko is returning to the UK for another tour. He will also perform on 27/06/97 and 28/06/97 at Skagen Music Festival in Skagen, Denmark.
17/05/97 28/05/97	Holly Body Tattoo Newcastle, Manchester and Glasgow, UK	Holly Body Tattoo dance company have had numerous successful UK tours and continue to build on that success. On 22/06/97 and 23/06/97, they will perform at Tanec Praha 97 in the International Festival of Contemporary Dance and Movement Theatre at Théâtre Archa in Prague, Czech Republic. London
19/05/97 23/05/97	Débat sur "L'Archipel identitaire" Centre culturel canadien Paris, France	Débat sur le livre d'entretiens de Robert Dupuis-Déri et Marcus Ancelovici publié aux Éditions du Boréal en présence des auteurs et avec la participation d'intervenants français et canadiens le 20 mai, plus lecture-signature le 22 mai à la Librairie du Québec.
19/05/97 27/05/97	Richard Strauss opera "Die schweigsame Frau" Vienna State Opera Vienna, Austria	The Canadian tenor Michael Schade sings the part of Henry Morosus on 19/05/97, 22/05/97 and 27/05/97.
21/05/97 31/05/97	Les Météores, Festival international des langues françaises Hippodrome de Douai Nord de la France	Ce théâtre ouvre ses portes au théâtre, à la chanson, à la poésie, au conte, au cinéma. Participeront à ce festival des artistes et des productions de Suisse, de Belgique, de France, du Sénégal, de Centrafrique, du Congo, du Gabon, du Zaïre, de Côte d'Ivoire, des Antilles, d'Algérie, du Portugal, du Mali. Du Canada viendront les "Contes urbains", cabaret théâtral organisé par l'auteur Yvan Bienvenue et regroupant des textes de Jean-François Caron, d'Anne Dandurand, de Louise Bombardier, de Jean-Marc Dalpé, de Jean-Frédéric Messier, dans une mise en scène de Stéphane Jacques. La pièce de l'auteur canadien Wajdi Mouawad, "Les mains d'Edwige au moment de la naissance", sera donnée en lecture spectacle par un groupe de comédiens français. Les films canadiens suivants seront présentés: "Being at Home with Claude", de Jean Beaudin, "Vincent et moi" et "Les aventuriers du timbre perdu", 2 films de Michael Rubbo, "Le Confessionnal" de Robert Lepage.
22/05/97 23/05/97	Peggy Baker Dance Exchange Birmingham, UK	Exciting Canadian contemporary dance at key regional venue.

"PORTRAIT DE LA VIE ET DE L'ART"

L'exposition de photographies du canadien Roloff Beny "Portrait de la vie et de l'art" a été présentée à Madrid du 22 janvier au 13 février 1997 dans la prestigieuse salle d'exposition de Sotheby's située au cœur de la ville. Premier volet d'une tournée européenne, cet événement culturel de prestige fut très bien reçu par le public. Les 100 photographies en noir et blanc, prises pour la plupart en Italie, dernier lieu de résidence du défunt Beny, exposent des personnalités de toutes les nationalités, des milieux intellectuels et culturels en vogue dans les années 50 et 60. Les Canadiens Pierre Trudeau, Glenn Gould et Leonard Cohen figurent parmi les sujets.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
22/05/97	Book launch of Kate Pullinger's novels Canadian High Commission London, UK	Launch of "The Last Time I Saw Jane" and "My Life as a Girl in a Men's Prison" in paperback. The latter is a provocative new collection of short stories. Kate Pullinger is a UK-based Canadian author.
22/05/97 20/06/97	"Owen Wingrave" Glyndebourne Festival Glyndebourne, UK	Glyndebourne Festival is the premier opera festival in the UK. Gerald Finley sings and Robin Phillips, former Artistic Director of the Stratford Festival directs this opera.
23/05/97	Concert de Bryan Adams Palacio de los Deportes Madrid, Espagne	La superstar canadienne du pop arrête à Madrid dans le cadre d'une tournée européenne. Adams donnera également un concert au Scandinavium de Gothenburg en Suède le 07/06/97 et au Hartwall Arena à Helsinki, Finlande le 09/06/97 dans le cadre de sa tournée "18 til I die".
23/05/97 26/05/97	Marie Goyet performs with the London Musicians' Collective Conway Hall London, UK	She will be performing as a duo with a German singer. This is Marie Goyet's second appearance with the London Musicians' Collective.
23/05/97	Theatrical release of "Intimate Relations" Cinemas nationwide UK	A Canada/UK co-production, Paragon and Handmade Films, starring Julie Walters.
23/05/97 24/05/97	"Les Belles-Soeurs" Théâtre de l'Ancre Charleroi, Belgique	La pièce de l'auteur et dramaturge canadien Michel Tremblay continue sa tournée européenne.
23/05/97 01/06/97	The Hay Festival of Literature Hay-on-Wye, UK	A major UK Literary Festival includes Canadian writers Anne Michaels and Alberto Manguel. Alberto Manguel gives this year's prestigious TLS Lecture - "St. Augustine's Computer". Anne Michaels will read from her internationally acclaimed first novel "Fugitive Pieces".

**PRÉSENCE DU CANADA À THESSALONIQUE, CAPITALE CULTURELLE DE L'EUROPE EN 1997**

Le Canada sera à l'honneur à *Thessalonique, capitale culturelle de l'Europe en 1997*. Ses quatorze événements distincts au cours de l'année que dure le festival le placent au deuxième rang de la participation étrangère. Plus d'une douzaine de sociétés privées canadiennes et grecques se sont associées au MAECI et à d'autres ministères fédéraux pour commanditer cette manifestation unique en son genre de la culture canadienne en Grèce. Le maître percussionniste *Nexus* et la compagnie de danse montréalaise *La La La Human Steps* y ont déjà produit leurs spectacles qui ont d'ailleurs été chaudement accueillis.

En juin, le pianiste montréalais Alain Lefevre inaugurera la *Semaine de la musique canadienne*; il interprétera en première mondiale les oeuvres du compositeur canadien Alain Payette. La guitariste classique Liona Boyd et le groupe *Tafelmusik* compléteront le programme de la semaine. Au théâtre, la compagnie *Smith-Gilmour* de Toronto jouera *The Wings of Eden*. Des danseurs et le *New World Symphony Orchestra* viendront clore la saison estivale.

En septembre, le clou du programme appartiendra à la production montréalaise "Le Gala des Étoiles" qui rassemblera les grands noms mondiaux du ballet et le *Royal Winnipeg Ballet*. L'oeuvre du peintre gréco-canadien Paul Soulikias fera partie d'une importante exposition sur les anciens patriotes Grecs. En octobre, la capitale culturelle présentera une exposition du *Winnipeg Art Gallery* intitulée "Les femmes inuit, vie et légende dans l'art". Le programme du Canada à Thessalonique se terminera fin novembre avec le *Canadian Brass*.

Consultez le site *Canada Thessaloniki* sur Internet : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/greece/>.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
26/05/97 09/06/97	Exposition des oeuvres de Jed Irwin Galerie Domino Prague, République tchèque	Jed Irwin est professeur à la Faculté des Beaux-Arts de l'Université de Calgary.
27/05/97 15/06/97	"Instants de ville" Nancy, France	La 10e édition de la Biennale internationale de l'image de Nancy au hangar de la CGFTE, galerie de l'Hôtel de ville, galerie Thermale et galerie Robert Doisneau comptera une importante participation canadienne: Claude-Philippe Benoit, Alain Paiement et Michèle Waquant.
29/05/97	Continuum Ensemble Hinde Street Church London, UK	Contemporary music with Douglas Finch, pianist, and Philip Headlam conducting. This London-based ensemble, headed by two Canadians, semi-regularly programs works by contemporary Canadian composers.
30/05/97	Concert by The University of Alberta Chamber Choir University of Vienna, Großer Festsaal Vienna, Austria	The University of Alberta Chamber Choir was invited to give a concert by the University of Vienna.
31/05/97	Guitar concert by Rémi Boucher Palmenhaus Gmnd Gmndt, Austria	The Canadian guitarist Rémi Boucher, now living in Austria, gives a concert evening titled "The Spanish guitar - on the traces of J. Rodrigo" on 31 May 1997.
00/06/97	"Printemps de Cahors" Cahors, France	Manifestation internationale de photographie avec la participation des canadiens Ken Lum et Mark Lewis.
01/06/97 02/06/97	Alain Lefevre Capitale culturelle de l'Europe 97 Thessalonique, Grèce	Le pianiste montréalais se produira dans une première mondiale des oeuvres du compositeur canadien Alain Payette.
02/06/97	Margaret Atwood University of Rome Rome, Italy	The Canadian author will be presenting the Italian translation of her novel "Alias Grace" as well as an anthology called "Altre Terre".
02/06/97 14/06/97	"A Woman's Comedy" Turtle Key Arts Centre London, UK	Canadian author Beth Herst's UK premiere.
06/06/97	Concert de Kai Gleusteen Ars Antonina Nice, France	Prestation de ce violoniste de Calgary.

UNE QUÉBÉCOISE À BELGRADE

Dans le cadre du mois de la francophonie à Belgrade qui a eu lieu du 20 mars à la fin avril, le *Centre culturel français* à Belgrade a invité la chanteuse québécoise Renée Claude à participer à une tournée en Yougoslavie au mois d'avril. En plus des trois concerts de Renée Claude, le *Centre culturel français* a organisé des lectures, des rencontres d'écrivains et d'autres événements en provenance de pays francophones (le Canada, la Suisse, la Belgique et quelques pays africains).

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
07/06/97	Praying for the Rain Union Chapel Studio London, UK	This successful Canadian pop band is developing a UK following.
08/06/97 09/06/97	Liona Boyd Capitale culturelle de l'Europe 97 Thessalonique, Grèce	Famous Canadian guitarist performs in eagerly awaited concert.
10/06/97 11/06/97	Tafelmusik Capitale culturelle de l'Europe 97 Thessalonique, Grèce	Cet ensemble canadien de renommée se produira également au Festival d'Athènes le 15/06/97.
12/06/97	Lancement de "Humanité, nouvelle tentative" Librairie du Québec Paris, France	À l'occasion de la parution de son ouvrage aux Éditions de l'Hexagone, Émile Martel effectuera des séances de lecture-signature.
12/06/97 28/06/97	Exposition de Lorraine Samuel et Graham Todd Círculo de Arte Tolède, Espagne	Ces deux artistes de Toronto exposeront leurs sculptures pour la première fois en Espagne.
13/06/97 14/06/97	21e Congrès de l'Association Française d'Études Canadiennes (AFEC) Nantes, France	Le thème cette année est le suivant: "L'influence des États-Unis sur le Canada".
13/06/97 23/06/97	Tournée du Royal St. George's College Choir Cordoue, Espagne	Ce chœur de Toronto, formé de trente enfants, se produira également à Séville, Grenade, San Lorenzo del Escorial et Madrid au cours de cette période.
14/06/97 15/06/97	Céline Dion Earls' Court London, UK	The Canadian top recording artist in the UK continues to build audience and record sales. She will also perform on 18/06/97 at the Amsterdam Arena Stadium in Amsterdam, The Netherlands.
14/06/97	Journée d'étude organisé par le Centre d'études canadiennes de Paris III Bordeaux, France	L'Institut du Monde anglophone de Paris organise cet événement sous le thème: "Traduire la culture des Caraïbes".

UN ÉTÉ EXCEPTIONNEL POUR LES ARTS

Heureux hasard, trois grands événements internationaux du domaine artistique ayant lieu habituellement à des dates différentes se dérouleront simultanément cette année. Il s'agit de la *Biennale de Venise* présentée du 15 juin au 4 novembre, de la *documenta X* de Cassel en Allemagne du 21 juin au 28 septembre et qui est présentée tous les quatre ans, et de *Sculpture. Project in Münster 1997* en Allemagne, qui a lieu tous les dix ans.

De plus, l'importante *Foire internationale d'Art de Bâle*, présentée chaque année, aura lieu également du 11 au 18 juin. Le Canada sera bien représenté dans chacun des événements. Rodney Graham de Vancouver représentera le Canada à la *Biennale de Venise* avec son nouveau film "Vexation Island", tandis que la *documenta X* présentera Jeff Wall, Stan Douglas et Philip Pocock. Kim Adams de l'Ontario et Janet Cardiff de l'Alberta participeront à *Sculpture. Project in Münster 1997*.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
16/06/97 18/06/97	Vancouver Chamber Choir en tournée Rouen, Cognac et Toulon, France	L'ensemble de Vancouver participera également au Festival de musique sacrée et au Festival des arts de la chorale et se produira à Nymburk, Podebrady, Prague, Jihlava et Jidrichuv Hradec en République tchèque du 24/06/97 au 29/06/97.
18/06/97 21/06/97	Michael Ondaatje's "The Collected Works of Billy The Kid" The Bridewell Theatre London, UK	This is the world premiere of a musical showcase based on the book by Canadian Booker Prize and multiple Oscar winner Michael Ondaatje.
19/06/97 17/08/97	"Osmose" by Char Davies Barbican Arts Centre London, UK	This virtual reality piece is part of the "Serious Games" exhibition and was first shown in Newcastle.
21/06/97 23/06/97	Marché de la Poésie Centre culturel canadien Paris, France	Avec la participation de plusieurs éditeurs canadiens (Les Forges, Le Noroît, Le Loup de Gouttière, Triptyque, l'Hexagone) et de nombreux poètes. Participation à de nombreux cafés littéraires et lectures publiques. Organisation d'un Récital International de Poésie au Centre culturel canadien, le 17 juin à 18 heures, organisé en collaboration avec les Écrits des Forges.
22/06/97	Copenhagen Summer Concerts Parken Copenhagen, Denmark	International superstar from Canada Céline Dion live in concert.
25/06/97 06/07/97	Musica Viva and Friends St. James, St. Andrew's Hall, Crieff Hydro, Fyvie Castle, House of Dun London, Edinburgh, Grampian, Montrose, UK	Classical music ensemble from Canada make their UK debut.
25/06/97	Lancement du "Journal des Psychologues" Centre culturel canadien Paris, France	Publié chez l'éditeur canadien Gaëtan Morin Éditeur.
26/06/97 27/06/97	Colloque international ayant pour thème : "Psychanalyses/littérature/arts" Centre culturel canadien Paris, France	Les organisateurs de ce colloque sont l'Université du Québec à Rimouski et l'Université McMaster. Participation de spécialistes canadiens et européens.
27/06/97	"Doctor Ox's Experiment" English National Opera London, UK	Canadian Valdine Anderson plays the role of Suzel. Anderson is well-established with London opera audiences.

QU'ON LEUR DONNE QUATRE MAINS D'APPLAUDISSEMENTS...

C'est devant une salle comble où il a fallu ajouter des chaises à la dernière minute que le duo canadien Vachon-Campion a donné, le 21 février dernier, un remarquable concert pour piano quatre mains dans le cadre du *Festival d'hiver de Sarajevo*. Le concert, de même qu'une entrevue avec l'ambassadeur canadien et les deux pianistes, a été entièrement enregistré par la télévision d'État et sera retransmis plus tard cette année dans le cadre d'une série culturelle. Le duo a de plus donné un cours d'interprétation aux étudiants de l'*Académie de musique de Sarajevo* et les deux artistes ont pu s'entretenir avec les jeunes musiciens locaux.



EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
27/06/97 30/06/97	4th International Playwrights Conference Galway Ireland, UK	The Conference will include Canadian Caitlin Hicks performing "Singing in The Bones".
27/06/97	Marc-André Hamelin concert The Stag Theatre Seven Oaks, UK	This well-known Canadian pianist is recognized as one of the top in the world.
01/07/97 15/07/97	Cours international d'introduction aux études canadiennes Université de Rovira i Virgili Tarragone, Espagne	Ce cours est organisé avec la collaboration de l'Association espagnole d'études canadiennes.
02/07/97 05/07/97	International Seminar: "Les femmes et les textes: langages, technologies, communautés" Leeds, Grande-Bretagne	The Seminar will be preceded by a Press Reception at the Canadian High Commission in London. Women writers from across Canada gather in London for an evening of reading and celebration en route to the conference organized by Dr. Lynette Hunter at the University of Leeds. Distinguished guests include Hiromi Gotto, Daphne Marlatt, Nicole Brossard, Aritha van Herk, Marie-Claire Blais, Joan Clark, Claire Harris, Erin Moure, Gail Scott, Isabel Huggan, Caitlin Hicks and Audrey Thomas.
04/07/97 27/07/97	La Bottine Souriante Beaufort Theatre, Trowbridge Festival & Cambridge Folk Festival Ebbw Vale, Trowbridge, Cambridge, UK	La Bottine Souriante are becoming very popular in the UK. They are touring the UK and Europe. They will also perform on 21/07/97 at the Kaustinen Folk Festival in Kaustinen, Finland.
06/07/97 09/07/97	Récitals de piano Ceske Budejovice, République tchèque	Eva Solar-Kinderman et Pierre Jasmin donneront des prestations au Festival de musique de Ceske Budejovice.
08/07/97	The University of Saskatchewan Wind Orchestra in Concert Schladming, Austria	The University of Saskatchewan Wind Orchestra gives a concert on the occasion of the World Association of Symphonic Bands and Ensemble Conference, bringing together top orchestras from around the world.
09/07/97 10/07/97	New World Symphony Orchestra Capitale culturelle de l'Europe 97 Thessalonique, Grèce	Le chef d'orchestre Stefanos Karabekos verra à la direction de cet ensemble canadien.

**PREMIÈRE PARTICIPATION CANADIENNE AU MILIA**

La première participation canadienne au *Marché international de l'édition et des nouveaux médias* (MILIA), qui a eu lieu à Cannes, France, du 9 au 12 février, a été un franc succès. Les 16 compagnies et institutions exposant dans le stand du Canada ont entamé des négociations sur une centaine de contrats dont les retombées économiques pourraient dépasser 8 millions de dollars.

Le MILIA est le plus important événement du genre en Europe et un des plus prestigieux à l'échelle mondiale. En 1997, le MILIA a réuni au total 1,213 exposants répartis sur 437 stands et 2,831 compagnies participantes en provenance de 52 pays. Le nombre total de participants s'est élevé à plus de 8,000 professionnels lorsqu'on inclut les 800 journalistes en provenance de 32 pays qui s'étaient déplacés pour couvrir l'événement. Avec 58 compagnies exposantes, le contingent canadien constituait la cinquième délégation la plus importante après la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne et les États-Unis. Cette excellente performance témoigne de la capacité innovatrice des entreprises canadiennes dans ce secteur très prometteur pour le Canada. Fort de leur succès de cette année la plupart des exposants ont d'ailleurs fait part de leur intention de participer au stand du Canada lors de la prochaine édition du MILIA en 1998.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
10/07/97 19/07/97	"Nathan le Sage" par le Théâtre Ubu Avignon, France	La compagnie de théâtre de Montréal marque l'ouverture officielle du Festival d'Avignon. Présentation de "Nathan le Sage" de l'Allemand Lessing (18e siècle) dans la célèbre Cour d'honneur du Palais des Papes, mise en scène de Denis Marleau. Pour la première fois de l'histoire de ce Festival, qui a 50 ans, et pour la 1ère fois de notre histoire théâtrale, une compagnie canadienne ouvre cet événement international avec une coproduction franco-canadienne mettant à l'affiche, entre autres, l'acteur de cinéma français Sami Frey et 3 comédiens canadiens: Gabriel Gascon, Micheline Bernard et Serge Dupire. La musique est du compositeur canadien Denis Gougeon et la scénographie du sculpteur canadien Michel Goulet. La pièce effectuera ensuite une tournée à Paris et en province, de même qu'en Suisse, d'août à décembre 1997.
12/07/97	Concert de Neil Young Valls d'Aneu, Lérida, Espagne	Cette légende canadienne du rock se produit dans le cadre du festival rock Doctor Music.
13/07/97	Diana Krall opening for Ray Charles Royal Festival Hall London, UK	Canada's top jazz singer performs. Diana Krall got excellent reviews for her UK debut last December. Her return is eagerly awaited.
14/07/97	François Bourassa Birmingham International Jazz Festival Birmingham, UK	Canadian Jazz ensemble making UK debut.
17/07/97 23/08/97	Mad Pudding UK Tour Isle of Bute Festival, Brampton Live Festival, King's Lynn Festival, Kirkgate Centre, Broadstairs Folk Week, Marlborough Festival, Edinburgh Fringe Festival, Mary Mass Festival, UK	Celtic-influenced Vancouver-based band makes its UK debut.
24/07/97	Angela Hewitt recital King's Lynn Arts Centre Festival Norfolk, UK	Canadian Angela Hewitt is now well established in the UK as an accomplished pianist. On 30/08/97 at the Kenwood Concert Bowl in London, Hewitt will perform and Bramwell Tovey will conduct with English Sinfonia who will also be performing a piece by Glenn Buhr.
25/07/97	Patricia Shih, violinist, accompanied by the Halle Orchestra Welsh Proms Cardiff, UK	The Halle Orchestra is one of the UK top orchestras.
28/07/97 30/08/97	"Military Munnings" Phillips Auctioneers' London Gallery London, UK	Canadian war art from the Canadian War Museum. This exhibition will tour to the Victoria Gallery in Bath and the Munnings Museum in Essex.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
30/07/97 28/08/97	Mozart opera "The Magic Flute" Salzburg Festival '97 Salzburg, Austria	The Canadian tenor Michael Schade sings the part of Tamino, and the Canadian mezzo-sopranist Norine Burgess sings the part of the Second Lady on 30 July, and 2,6,8,10,13,16,18,20,24,26 and 28 August 1997.
09/08/97 17/08/97	Daniel Danis's "Celle-là" Traverse Theatre Edinburgh, UK	Stéphane Théoret will take part in this Theatre Cryptic production. Daniel Danis follows his recent success in Wales with an important engagement in Scotland.
09/08/97 25/08/97	Edinburgh Book Festival Edinburgh, UK	This major festival, coinciding with the Edinburgh Fringe, has this year been made an annual event and will include Canadian authors and performers: Margaret Atwood, Rohinton Mistry, Guy Vanderhaeghe and Clare Coulter.
10/08/97 30/08/97	Kerry Shale in "The Price of West End Avenue" Edinburgh Fringe Festival Edinburgh, UK	London-based Canadian actor, who was recently nominated for an Olivier award.
10/08/97 30/08/97	Nisha Kumur choreographs a dance piece Gate Theatre - Edinburgh International Festival Edinburgh, UK	Nisha Kumur is a choreographer from Montreal and her piece will be included in "Timeless" for Suspect Culture, Glasgow-based performing arts company.
15/08/97 05/09/97	Eileen McGann Whitby Folk Festival, Towersey Folk Festival, Fylde Folk Festival, Nantwich Folk Festival UK	Canadian folk singer visits UK for the first time.
16/08/97 31/08/97	Clare Coulter stars in "The Designated Mourner" Traverse Theatre - Edinburgh Fringe Festival Edinburgh, UK	This is co-produced by Clare Coulter and Tarragon Theatre. Canadian Clare Coulter won one of the top acting awards at last year's Edinburgh Fringe Festival and her return is eagerly awaited.
23/08/97	Ben Heppner with Rotterdam Philharmonic Orchestra Usher Hall - Edinburgh International Festival Edinburgh, UK	This world famous Canadian tenor has a major following in the UK.
26/08/97 14/09/97	Optica, Vice and Virtue Portalen Culture Centre Greve (Copenhagen), Denmark	Exhibition of works by Canadian visual artist Sorel Cohen.
28/08/97	Adrienne Pieczonka with The Royal Scottish National Orchestra Usher Hall - Edinburgh International Festival Edinburgh, UK	One of Canada's top opera singers and soprano is following on from her huge success at the Glyndebourne Festival last year.
00/09/97 00/10/97	"Bees Project" by Aganeth Dyke Yorkshire Sculpture Park Bradford, UK	A unique project which features the artist working with live bees.

EUROPE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
00/09/97	Publication de l'anthologie "Black Water: the Book of Fantastic Literature" de Alberto Manguel Madrid, Espagne	La version espagnole est publiée par la maison d'édition Anaya & Mario Muchnik sous le titre "Aguas negras: Antología del relato fantástico".
06/09/97	Pianist Louis Lortie at the BBC Proms Concert Royal Albert Hall London, UK	World famous Canadian pianist at the BBC Promenade Concerts, which are one of the most important classical music festivals in the world.
18/09/97 19/09/97	Royal Winnipeg Ballet Lucent Danstheater Lucent, The Netherlands	The renowned Canadian ballet company will perform a mixed program at the home of the Nederlands Danstheater.

ASIE PACIFIQUE

08/05/97 13/06/97	Sylvie Bélanger Exhibition The Embassy Gallery Tokyo, Japan	The Toronto-based artist will be presenting her video installation entitled "From Seduction to Resistance", en français "De la séduction à la résistance". It will be her first presence in the Asia-Pacific region and this installation will evolve and be presented in Belgium and in Canada at the Art Gallery of Windsor after Tokyo.
13/05/97 12/06/97	"Beyond the Golden Mountain" Exhibition and Seminars The Hsinchu Cultural Centre/The Taichung Cultural Centre Hsinchu/Taichung, Taiwan	A photo exhibition of early Chinese immigrants in Canada sponsored by The Royal Bank of Canada, in cooperation with the Canadian Museum of Civilization and Taiwan.
14/05/97 18/05/97	Seoul International Knapack Travel Exposition '97 Korea Exhibition Centre (KOEX) Seoul, Korea	This exhibition is organized to promote Canada's knapack travel.

LE VOLET CULTUREL DE L'ACAP PREND SON ESSOR

Dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP) et avec le soutien du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, de nombreux événements culturels seront échelonnés au cours de l'année 1997 à travers le Canada. On pourra assister entre autres à des concerts de musique vietnamienne à Edmonton, admirer les danseurs chinois, indiens et malaysiens à Toronto, se gaver de rêves au festival de films coréens de Montréal et célébrer les us et coutumes du Japon à Halifax. Un tourbillon de couleurs et de magie artistique s'abattrà sur le Canada, pays-hôte de la Conférence Asie-Pacifique.

SÉOUL CHOYÉE PAR LA VISITE DE VEDETTES CANADIENNES

Au printemps, deux vedettes canadiennes de renommée internationale se sont rendues à Séoul, en Corée et ont obtenu, lors de leur séjour, le succès escompté. La visite de Céline Dion, le 21 février, a été marquée par l'obtention de nombreux trophées pour ses ventes phénoménales en Corée (plusieurs centaines de milliers de disques) et dans les pays avoisinants. L'Orchestre Symphonique de Montréal, dirigé par Charles Dutoit, a donné deux concerts à guichets fermés les 12 et 13 mars. Nombreux étaient ceux qui ont souligné que Séoul recevait rarement la visite d'un orchestre d'une telle qualité. Le concert a également coïncidé avec la visite du maire Duerr de Calgary et de l'Ambassadeur Gibson, venus promouvoir la candidature de la ville albertaine pour l'Expo 2005.

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
23/05/97	Association of National Tourism Organization Korea Exhibition Centre (KOEX) Seoul, Korea	To provide Canada tour information organized by ANTOR
23/05/97 31/05/97	Sun Movie Channel Canadian Film Week On cable television Taipei, Taiwan	A week of Canadian films on cable television sponsored by Sun Movie Channel.
24/05/97 16/06/97	Susan Hoepfner Flute Recitals Kawamura Kinenkan, Hall of Halls, Inokuma Genichiro Gendai Bijutsukan, Takefu International Music Festival, Fukushimashi Ongakudo Dai-Hall, Palette Shimin Gekijo Chiba, Yamanashi, Kagawa, Fukui, Fukushima, Okinawa, Japan	This up and coming Canadian musician tours Japan.
31/05/97 06/06/97	Tour of Jan Wong multiple venues Melbourne, Sydney, Brisbane, Australia	Three-city tour by Canadian author and journalist Jan Wong to launch Australian release of "Red China Blues". Jan Wong will also tour New Zealand to promote her book from 11/06/97 to 13/06/97 with visits to Auckland, Wellington and Christchurch.
06/06/97	The 5th International Biennale in Nagoya-ARTEC '97 Nagoya City Science Museum Nagoya, Japan	Canadian participant Stan Douglas was part of the biggest contemporary art exhibition held in 3 Japanese museums in 1995, featuring Jeff Wall, Geneviève Cadieux, and other young Canadian artists. He will have one installation and take part in the international seminar.

NAVIGUER VERS L'AVENIR

Une initiative du gouvernement japonais à laquelle le Canada participe déjà depuis plusieurs années, la neuvième édition du *Bateau pour les jeunes du monde - Ship for World Youth* accueillait 12 jeunes canadiens et canadiennes de janvier à mars cette année. Accompagnés d'autres jeunes de 20 à 30 ans en provenance du Japon, de l'Australie, du Chili, du Costa Rica, de l'Equador, des Iles Fidji, du Mexique, de la Nouvelle Zélande, du Pérou, du Tonga, des États-Unis et du Venezuela, les candidats canadiens ont aidé à tisser à bord du "Nippon Maru" une mini-société internationale qui a navigué du Japon à la Nouvelle-Zélande, au Chili, au Costa Rica pour ensuite se diriger vers le Mexique et à Hawaï, destination finale pour tous les candidats à l'exception des japonais. C'est à la demande du *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada* que la *Fédération canadienne des étudiants* a effectué la promotion du programme à travers le Canada, le traitement des demandes et la pré-sélection des candidats canadiens. L'Ambassade du Japon au Canada a effectué la sélection finale et la coordination de la branche canadienne du programme a été laissée à la section *Échanges jeunesse et personnalités* (ACEE) du *Ministère des Affaires étrangères du Canada*.

LA MUSIQUE À L'HONNEUR

La *Canadian Music Week* (CMW) a eu lieu à Toronto entre les 4 et 9 mars derniers. Cet événement annuel réunit l'ensemble des professionnels canadiens de l'industrie de la musique populaire autour d'un important programme d'activités comprenant des conférences, un festival de musique et deux foires commerciales dont une est réservée aux professionnels du milieu alors que l'autre s'adresse plutôt au grand public. Plus de 300 artistes de la relève, oeuvrant dans les domaines du rock, du soul, de la dance music, du hip-hop, du reggae et des rythmes latins se sont produits dans 30 bars et discothèques de Toronto. Une série de séminaires intitulée "Spotlight on Asia" a été mise sur pied afin de souligner l'*Année canadienne de l'Asie Pacifique*. Ces séminaires ont présenté un survol du potentiel des marchés asiatiques et de la manière de conclure des affaires dans cette partie du monde.

De son côté la Direction du Mexique du MAECI a appuyé une mission de producteurs et de programmeurs mexicains dans le but d'aider à ouvrir le marché mexicain pour les artistes canadiens. Ils ont assisté à 30 différents "show case" et rencontré chacun des gérants. La CMW est vraiment une occasion idéale pour présenter à des producteurs étrangers de musique pop une vue globale de ce qui se fait au Canada et nous invitons les différents secteurs géographiques du Ministère et missions canadiennes à l'étranger à explorer cette possibilité lors de l'édition de 1998 de la CMW.

LES ARTISTES CANADIENS À L'ÉTRANGER -  
CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS

ASIE PACIFIQUE

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
20/06/97 31/08/97	Robert Bourdeau Exhibition The Embassy Gallery Tokyo, Japan	This great Ottawa photographer will have his first show in Japan.
21/06/97 27/09/97	Vancouver Perspective Exhibition Taipei Fine Arts Museum Taipei, Taiwan	An art exhibit from various Vancouver women artists; a seminar on women's issues will be conducted during the exhibit, which is organized by the Charles H. Scott Gallery.
26/06/97 02/07/97	Opéra Atelier Tokyo, Japan	Performances of Mozart's "The Magic Flute" by this outstanding Canadian Baroque Ensemble.
10/07/97 28/07/97	Benjamin Lee Solo Show The Embassy 4F South Tokyo, Japan	This Chinese Canadian photographer specialized in portraits will present series of photographs of living Japanese artists like Issey Myake, Hiroshi Teshigahara, Kenzo Tange, etc.

AFRIQUE / MOYEN ORIENT

24/07/97 10/8/97	Melbourne International Film Festival multiple venues Melbourne, Australia	46th annual international film festival to feature screening of "Lilies" by Canadian John Greyson.
30/07/97 23/08/97	"The Frenchman Lake" Artspace Sydney, Melbourne, Adelaide, Australia	Visit of Canadian visual artists Louis-Phillipe Demers and Bill Vorn for exhibition of their robotics-based installation "The Frenchman Lake" at Sydney's Artspace. Artists will also visit Melbourne and Adelaide to give talks at the Australian Centre for Contemporary Art and Experimental Media Arts in Melbourne as well as the Experimental Art Foundation in Adelaide.
00/08/97	"Kissed" Australian capital cities	National commercial release of acclaimed Vancouver filmmaker Lynne Stopkewich's debut feature "Kissed".
15/05/97	Edouard Lock and the Batsheva Dance Company Suzanne Dellal Centre Tel Aviv, Israel	La La La Human Steps choreographer Edouard Lock will come to Israel in order to create a duet for Batsheva dancers, to be presented at the Suzanne Dellal Centre in a programme including works by Jiri Kylian and Ohad Naharin.
15/05/97	Larry Rhodes and the Batsheva Dance Company Suzanne Dellal Centre Tel Aviv, Israel	Larry Rhodes, artistic director of Les Grandes Ballets Canadiens, will come to Israel for a three-week period in order to give the Batsheva dancers training and workshops.

DU CHANT POUR LE JOUR DU CANADA À CARNEGIE HALL

*Neworld Discovery Programs* a invité plusieurs chorales canadiennes à prendre part à la *Second Bi-Annual Canadian Choral Music Celebration*, le 1er juillet 1997, au Carnegie Hall de New York. Le chef d'orchestre canadien, Robert Cooper, dirigera les ensembles suivants : le *Winnipeg Philharmonic Choir*, l'*Assiniboine South Youth Choir*, les *Moose Jaw Festival Singers*, *Women of Note*, le *St. Michaels University School Choir* et la *Coquitlam Chorale*, tous de l'ouest du Canada, ainsi que le *Summerside Community Choir* de l'Île-du-Prince-Édouard.

**AFRIQUE / MOYEN ORIENT**

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
07/06/97	Tafelmusik Israel Festival Henry Crown Theatre, Jerusalem	This Canadian baroque orchestra will offer a program of Vivaldi, Handel, and other composers.
12/06/97 14/06/97	Carbonne Quatorze — The Dead Souls Israel Festival Sherover Theatre, Jerusalem	Quebec's Carbonne Quatorze comes to Israel for a return performance.
01/07/97 30/09/97	"The Ingenious Machine of Nature: Four Centuries of Art and Anatomy" Israel Museum Jerusalem	This major Canadian curated exhibition by National Gallery of Canada will be displayed at Jerusalem's famous Israel Museum. The exhibit will open on Canada Day.
15/07/97 30/07/97	Linda Gaudreau and the Batsheva Ensemble Suzanne Dellal Centre Tel Aviv, Israel	Canadian choreographer Linda Gaudreau will create an original work for the Batsheva Ensemble. This work is part of a larger ensemble project which includes other international premieres and festival tours.

**LES AMÉRIQUES**

10/06/97	Fleadh '97 Downing Stadium New York, NY, USA	Atlantic Canada fiddle sensation Ashley McIsaac performs as part of a major New York celtic festival. Ashley McIsaac is also the featured artist at Central Park's popular Summer Stage on 09/27/97.
19/03/97 22/05/97	The Design Drawings of Rolph Scarlett Canadian Embassy Art Gallery Washington, D.C., USA	International touring exhibition featuring Canadian-American artist Rolph Scarlett's modernist design drawings, stage designs, jewellery and non-objective paintings.
06/05/97 17/05/97	Pierre Perrault's participating film Documentary Film Festival Santiago, Chile	Showing of films from various countries. Canadian filmmaker Pierre Perrault will participate with "Tête à la Baleine".

**ANIMATION CANADIENNE À LA TÉLÉVISION AMÉRICAINE**

En mars, le *Cartoon Network* de *Turner Broadcasting System Inc.*, des États-Unis, a lancé une émission hebdomadaire d'une demi-heure intitulée "O Canada", consacrée aux films d'animation de l'*Office national du film du Canada*. Parmi les projections des deux premiers mois de cette initiative, on a pu voir : *Bob's Birthday* (gagnant d'un Oscar en 1994), *Balablok*, *Pig Bud*, *La Salla* (mis en nomination pour un Oscar en 1997), *Arkelope*, *The Lump*, le célèbre *The Cat Came Back*, *Concerto Grosso Modo*, *Neighbours* (gagnant d'un Oscar en 1953), *Getting Started*, *Log Driver's Waltz*, *Cactus Swing*, *The Apprentice*, *Oh Sure*, *Juke-Bar*, *Every Child*, "E" et *The Sweater*.

**PARTICIPATION DU CANADA À LA JOURNÉE INTERNATIONALE DE LA FRANCOPHONIE À CHICAGO**

Le consulat général du Canada a été invité à prendre part aux festivités de la *Journée internationale de la francophonie*, le 20 mars 1997, à Chicago (Illinois). Les consulats de France, d'Haïti et de Suisse étaient de la partie. L'Alliance française de Chicago s'est faite l'organisatrice de l'événement qui s'est déroulé à son siège social. Les populations francophones du Canada étaient représentées par un étalage de livres, musique, affiches, documents touristiques et autres. Les membres du corps consulaire de Chicago étaient présents, de même que des personnalités des milieux commerciaux, culturels et universitaires. Le consulat général du Canada a profité de l'occasion pour faire connaître les ressources des populations francophones du Canada, et les promouvoir auprès d'un groupe varié provenant de la région métropolitaine de Chicago et de la communauté internationale.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
17/05/97	Robert Davidson Southern Methodist University Dallas, USA	This Canadian Haida artist is to be honoured with an honorary doctorate degree. Two of his exhibitions will also be on display: prints at Meadow's Museum of Art at Southern Methodist University and masks at the Museum of the Americas, Dallas Museum of Art.
17/05/97 18/05/97	Robert Lepage's "Seven Streams of the River Ota" Performing Arts Chicago Chicago, USA	Directed by Robert Lepage and performed by the Ex Machina theatre ensemble from Canada, this is a drama in two parts, each filling one evening. This exquisite troupe of stage imagists brings together many of the central tragedies of the 20th century - AIDS, Hiroshima, the Holocaust - to find survival amidst the suffering and healing in reviewing the messages of history.
19/05/97 23/10/97	Computer Animation Worskshop Universidad Simón Bolívar Caracas, Venezuela	National Film Board expert will teach specialized production techniques.
21/05/97 25/05/97	Canadian Health System Workshop Canadian Studies Centre, Barquisimeto Caracas, Venezuela	Directed by Professor Bruce Reeder from the University of Saskatchewan and organized and sponsored by the Asociación Venezolana de Estudios Canadienses in the context of the "VI Jornadas de Estudios Canadienses" (AVEC).
22/05/97 08/06/97	Festival des Amériques New York, NY, USA	This celebrated international theatre festival showcases Canadian artists on the world stage.
29/05/97 01/06/97	Nexus Performances Symphony Hall, Woodruff Arts Center Atlanta, GA, USA	The colourful Canadian percussion ensemble performs in two concert series with the Atlanta Symphony Orchestra.
29/05/97 28/06/97	Canadians Featured in "Cosi Fan Tutte" Opera Theatre of Saint Louis Saint Louis, USA	Opera Theatre of Saint Louis will present Mozart's "Cosi Fan Tutte" as part of its annual opera festival. This new production is directed by David William, former artistic director of the Stratford Festival, conducted by Richard Bradshaw, artistic director of the Canadian Opera Company and designed by Canadian Teresa Przybylski.

PERSPECTIVE CANADIENNE DANS LE CADRE DES FESTIVITÉS DU MOIS DE L'HISTOIRE DES NOIRS

En février, l'ambassade du Canada à Washington a poursuivi sa tradition de participer au *Mois de l'histoire des Noirs*. Elle a été l'hôte de deux manifestations culturelles pour souligner la richesse du patrimoine africain au Canada. Le 18 février, le poète et dramaturge canadien George Elliot Clarke a donné un exposé historique sur la littérature afro-canadienne en tant que force littéraire distincte. Son allocution a attiré l'attention des médias et les résultats devraient se faire sentir d'ici quelques mois. Clarke, dont la contribution à la littérature afro-canadienne est importante, est récipiendaire du *Prix de poésie Archibald Lampman*. Sa pièce, "Whydah Falls", a été montée à Halifax en janvier. Le 24 février, Joe Sealy, pianiste canadien de jazz accompli, a exécuté avec les musiciens qui l'accompagnaient quelques pièces de son nouveau disque compact, "Africville Suites". Récipiendaire d'un Prix Juno dans la catégorie du *Meilleur album de jazz contemporain*, "Africville Suites" évoque une communauté solidaire de Halifax (Nouvelle-Écosse). Un réalisateur de l'émission *BET on Jazz* du réseau *Black Entertainment Television* assistait au concert, si bien que Sealy est maintenant en pourparlers en vue de participer à une émission spéciale d'une heure qui sera diffusée au cours du prochain *Mois de l'histoire des Noirs* en 1998.



LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
29/05/97	Cirque du Soleil	USA tour of "Quidam" opens in San Francisco Bay Area, and continues to San Jose, CA for a month-long run of show in July at the San Jose Water Company.
24/06/97	Jack London Square Oakland, California, USA	
30/05/97	Louis Lortie, pianist	This Canadian artist is guest soloist with the Indianapolis Symphony on 06/06/97, 07/06/97, 13/06/97 and 14/06/97 as well.
31/05/97	Circle Theatre Indianapolis, Indiana, USA	
31/05/97	Liona Boyd, Guitarist Spivey Hall, Clayton State College Atlanta, GA, USA	This successful Canadian artist concludes Spivey Hall's 1996-1997 Guitar Series.
02/06/97	International Workshop on Computers & Photography	Canadian Dannielle B. Hayes will teach specialized techniques and exhibit her photographs.
06/06/97	Centro de Fotografía, CONAC Caracas, Venezuela	
07/06/97	Performance by Garnet Rogers Happy Days Visitors Center Peninsula, Ohio, USA	Canadian folk music artist performs.
10/06/97	Busker's Fare	Four Canadian acts are invited to participate in the largest festival of street entertainment in the United States. Artists include David Aiken, Flying Bob Palmer, Pucana and Special Blend.
14/06/97	World Trade Center Plaza New York, NY, USA	
13/06/97	San Francisco International Lesbian & Gay Film Festival	Canadian filmmakers garner as much as 25% of the screenings during this international film festival in San Francisco.
22/06/97	San Francisco, CA, USA	
19/06/97	Cincinnati Opera	Canadian François Racine directs "Lucia di Lammermoor". From 10/07/97 to 12/07/97, Canadian tenor Gordon Gietz featured as Count Almaviva in "The Barber of Seville".
21/06/97	Aronoff Center Cincinnati, Ohio, USA	
21/06/97	"Romeo and Juliet" Outdoor site in Gaithersburg, Maryland Gaithersburg, USA	Shakespeare's celebrated tragedy, "Romeo and Juliet", tells the story of two young people trapped between their own love and their families' century-old hate for each other.

LES VÉNÉZUÉLIENS SE RENSEIGNENT SUR LES ÉTUDES SUPÉRIEURES AU CANADA

Le Salon de l'éducation, qui avait lieu les 21 et 22 mars à Caracas sous les auspices de la *Fundacion Gran Mariscal de Ayacucho (Fundayacucho)*, a attiré plus de 4 000 visiteurs. Les grandes universités canadiennes d'un bout à l'autre du pays, qui y occupaient plus de la moitié des 40 stands, ont décidément attiré l'attention sur la qualité des études supérieures au Canada. Un représentant de l'ambassade ainsi qu'un responsable du partenaire de l'ambassade dans le domaine de l'éducation, l'*Asociacion Venezolano-Americana de Amistad (AVAA)*, ont pu répondre aux demandes de renseignements touchant les conditions d'admission et les visas, et fournir une orientation générale au sujet des écoles canadiennes. Le Salon a permis aux représentants canadiens d'établir des liens concrets avec des entités-clé vénézuéliennes du domaine de l'éducation. Les Vénézuéliens ont été impressionnés par le nombre d'universités qui étaient représentées d'un océan à l'autre et plus particulièrement par la présence de toutes les universités québécoises de langue française. Cette véritable "Équipe Canada" a lancé aux étudiants et aux éducateurs de premier plan du Venezuela un vibrant message selon lequel les universités canadiennes sont prêtes à faire des affaires dans le domaine des études supérieures.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
25/06/97 4/09/97	"Pacific Currents" Exhibition Santa Barbara Museum of Natural History Santa Barbara, California, USA	Canadian photographer Jason Puddifoot from British Columbia is one of five photographers from Canada, the US and Mexico featured in this exhibition of underwater photographs of the fauna of the west coast, from British Columbia to Baja California. The exhibition has travelled in Mexico and was exhibited at the prestigious Scripps Aquarium-Museum in San Diego before its upcoming Santa Barbara exhibition
28/06/97	Cinema Canada Detroit Institute of Arts Film Theatre Detroit, Michigan, USA	Screening of "Long Day's Journey into Night" with Genie-winning cast from Stratford Festival.
01/07/97	Arts & Culture Management International Conference Golden Gate University San Francisco, CA, USA	Convened by H.E.C. in Montréal, this annual conference on arts & culture management is being held for the first time in the USA.
01/07/97	Canada Day Choir Festival Carnegie Hall New York, NY, USA	Choirs from coast-to-coast participate in a special Canada Day choral celebration at Carnegie Hall.
09/07/97 10/07/97	"Dancing Under the Stars" Les Méchants New York, NY, USA	Lincoln Center's "Dancing Under the Stars" premieres Moncton-based Les Méchants in their Midsummer Night Swing series at Lincoln Center Plaza Square.
11/07/97 05/10/97	"Jeff Wall" Museum of Contemporary Art Los Angeles, California, USA	This is the first major retrospective of internationally-renowned Canadian artist Jeff Wall to be seen in the United States. The exhibition will contain his new, never-before-viewed works as well as those which are familiar. The exhibition opened in Washington, D.C., comes to Los Angeles, and then goes on to Japan.
13/07/97 27/07/97	Photo Exhibition on Canada Museo de Arte Moderno Guatemala City, Guatemala	Linda Duvall presents large-scale panoramic photographs of the land surrounding Saskatoon, Canada.
13/07/97 26/07/97	O Vertigo Danse California State University CA, USA	Cette compagnie de danse canadienne sera accueillie en résidence dans le cadre du CSU Summer Arts 1997. Ginette Laurin et les 10 danseurs enseigneront à des étudiants et des danseurs professionnels.

TOURNÉE INTERNATIONALE POUR JEFF WALL

La vaste rétrospective de l'artiste canadien Jeff Wall a amorcé sa tournée internationale au musée Hirshhorn de la *Smithsonian Institution* de Washington D.C. le 19 février 1997. Le Hirshhorn s'est engagé dans une campagne promotionnelle fortement médiatisée. Un article de fond est paru dans le numéro de janvier de *Harper's Bazaar*. L'exposition, organisée par le Musée d'art contemporain de Los Angeles, se rendra à Los Angeles et à Tokyo. Wall s'est vu décerner récemment à Munich le tout premier *Prix des arts visuels de la Fondation culturelle de la Banque municipale de Munich*.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
16/07/97 17/07/97	First Meeting of Latin American Canadianists Canadian Studies Centre, Caracas Caracas, Venezuela	Canadian Studies Centres representatives from Venezuela, Argentina, Brazil, Mexico, the Dominican Republic, Canada and Spain will attend this event.
16/07/97	Snoopy's annual Senior World Hockey Tournament Santa Rosa, CA, USA	Canadian cartoonist Charles Schulz annually hosts this hockey tournament in California for the young and the young-at-heart.
17/07/97	Concert de violon et de piano Nouvelle salle de concert de Santo Domingo Antigua, Guatemala	Le Canadien Corey Cerovcek jouera un concerto de violon, suivi d'un concerto de piano après l'entracte.
19/07/97 10/08/97	Carmel Bach Festival Sunset Center for the Arts Carmel, CA, USA	Canadian mezzo-soprano Catherine Robbin is one of the featured artists during this month-long music celebration of the "Splendors of the Baroque" under the direction of Bruno Weil in Carmel, California.
26/07/97	Blossom Festival Blossom Music Center Cleveland, Ohio, USA	Canadian actor Christopher Plummer reads "Variations on Romeo and Juliet" with the Cleveland Orchestra.
08/08/97	Ben Heppner in Concert with the Chicago Symphony Orchestra Ravinia Festival Chicago, USA	Ben Heppner, one of the world's leading tenors will appear, with the Chicago Symphony Orchestra conducted by Christoph Eschenbach. The program will include ballet music by Verdi, excerpts from "Der Rosenkavalier" by Strauss and the second act of "Samson and Delilah".
13/08/97	Bruce Cockburn in Concert Ravinia Festival Chicago, USA	Canadian singer-songwriter Bruce Cockburn will appear in concert with Suzanne Vega.
22/08/97	Les Violons du Roy Alice Tully Hall - Lincoln Center New York, NY, USA	Quebec City's Les Violons du Roy perform the "Pergoleso Stabat Mater", conducted by Bernard Labadie.

DE MERVEILLEUX TÉNORS CANADIENS

*L'Opéra lyrique de Chicago* a accueilli deux ténors canadiens en janvier et février au cours de sa saison 1996-1997. Ben Heppner a joué le rôle de Calad dans "Turandot" et Richard Margison celui de Pollione dans "Norma". Les deux ténors ont reçu des louanges exceptionnelles de la part des critiques pour leur performance dans ces deux opéras qui clôturaient la saison de Chicago. Les deux artistes ont volé la vedette, selon le titre qui coiffait l'article du *Wall Street Journal* au sujet des deux productions. Ben Heppner sera de retour à Chicago pour la saison 1997-1998; il interprétera le rôle-titre dans "Peter Grimes", de Benjamin Britten. Mario Bernardi dirigera la production "Les Pêcheurs de perles" de Bizet dans laquelle Gino Quilico fera ses débuts à *l'Opéra lyrique de Chicago* en interprétant le rôle de Zurga.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
23/08/97	California State Fair	RCMP Musical Ride is a featured attraction at the California State Fair, held annually in the State Capital of California.
03/09/97	Fair Grounds Sacramento, CA, USA	
30/08/97	Canada Speaks for Children Lincoln Center New York, NY, USA	Canadian Children's Day showcases a variety of children's performers from musical artists to storytellers to puppeteers.
03/09/97	"Conheça o Canadá"	Country awareness and tourism familiarization tour.
14/09/97	Centro de Convenções Major cities of Brazil	

OUVERTURE SUR LE MONDE DES UNIVERSITÉS CANADIENNES

De plus en plus, les universités canadiennes s'internationalisent ou intègrent une dimension internationale à leurs activités, tant au niveau de l'enseignement, de la recherche et des programmes communautaires. Afin de saluer les progrès accomplis dans ce domaine, l'Association des universités et collèges du Canada (AUCC) et la Banque Scotia se sont unies pour créer en 1996 le *Prix d'excellence en internationalisation de l'AUCC*. Cette année, elles ont décerné six prix d'excellence lors d'une cérémonie spéciale qui a eu lieu à Ottawa en mars dernier. Voici la liste des lauréats : le Prix de la participation étudiante est allé à l'École des hautes études commerciales; l'Université York a remporté le Prix du partenariat université-secteur privé; le Prix de l'adaptation du programme d'études a été remporté *ex aequo* par l'Université de Waterloo et l'École de technologie supérieure; l'Université de la Colombie-Britannique a remporté le Prix du partenariat international et l'Université Simon Fraser, le Prix des ressources pour soutenir l'internationalisation. On peut consulter le communiqué de presse et la description des projets primés sur le site Web de l'AUCC (<http://www.aucc.ca>).

CHALEUREUSES RENCONTRES NORDIQUES

*Rencontres nordiques (Northern Encounters)* est un festival qui souligne les qualités exceptionnelles des pays circumpolaires. Il réunit la musique contemporaine et traditionnelle, les arts et la culture des pays qu'on qualifie d'"au sommet du monde". Toronto sera l'hôte de cet événement culturel majeur en juin prochain. Les participants viendront des pays suivants : Canada, Danemark (Groenland), Finlande, Islande, Norvège, Suède, Russie et États-Unis (Alaska). Ces pays circumpolaires sont membres du nouveau *Conseil de l'Arctique*, et *Rencontres nordiques* sera pour eux la première occasion de célébrer collectivement leur "norditude".

Le festival aura la musique pour élément central mais comportera aussi des événements en arts visuels, cinéma, littérature et cuisine nordique. Pendant tout un mois, plus de 1 700 artistes se produiront dans 40 endroits répartis dans la région métropolitaine de Toronto. Les organisateurs du festival attendent des visiteurs de tous les coins du monde. Les Canadiens y auront notamment accès par l'entremise de la *Société Radio-Canada*, et les dizaines de millions d'auditeurs et de téléspectateurs du monde entier, par celle de l'*Union européenne de radiodiffusion*. Mentionnons, entre autres faits saillants du festival :

- Le concert de Mari Boine/Buffy Sainte-Marie à la Place Molson du Harbourfront Centre;
- Le festival de chorales d'enfants mettant en vedette de célèbres chœurs comme le Toronto Children's Chorus, le Choeur de garçons danois, le Choeur Tapiola de Finlande et le chœur Skolakor Karsness d'Islande;
- "Strangers in the Arctic: 'Ultima Thule' and Modernity", une grande exposition internationale qui rassemblera, au Musée des beaux-arts de l'Ontario, 12 projets d'art contemporain par des artistes de renom qui contestent la perception traditionnelle du Grand Nord;
- Des expositions solo et de groupe de chacun des pays circumpolaires dans 15 galeries d'art torontoises;
- Le Festival du film nordique, présenté par Cinémathèque Ontario, au cours duquel seront projetés des films provenant des pays nordiques;
- Les lectures publiques de la série "Harbourfront Reading" où 24 auteurs et participants des pays nordiques donneront, le soir, une lecture de leurs oeuvres publiées en anglais;
- Les vols vers le soleil de minuit, occasion exceptionnelle pour le public d'effectuer un voyage "virtuel" dans le Grand Nord.

*Rencontres nordiques* dispose d'une ligne de renseignements téléphoniques, au (416) 214-1451.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
03/09/97 14/09/97	"Canada nas Gerais" Belo Horizonte, Sao Paolo, Brazil	Many Canadian artists will take part in the mega "Canada nas Gerais" event sponsored by numerous Brazilian and Canadian sponsors such as Alcan, Seagram, Moore, Canadian Airlines, Soletur: Margie Gillis at Teatro SESI Minas on 03/09/97, Ashley MacIsaac at Serraria Souza Pinto from 03/09/97 to 07/09/97, an Inuit Art Exhibit at Galeria do SESI Minas from 03/09/97 to 12/09/97, Oliver Jones Trio at Palacio das Artes on 04/09/97 and at Bourbon Street on 05/09/97, Les Grands Ballets Canadiens at the Palacio das Artes on 05/09/97 and at the Theatro Municipal de Sao Paulo on 09/09/97 and 10/09/97, St. Lawrence String Quartet at Teatro de Cultura Artistica on 08/09/97, at Teatro SESI Minas on 10/09/97 and at Teatro da Paz in Belem do Para on 14/09/97, a Canadian Fashion Show at Serraria Souza Pinto on 09/09/97, a Canadian Architecture/Sculpture Exhibit at Foyer Palacio das Artes from 05/09/97 to 12/09/97, Ed Bickert Quartet at Teatro SESI Minas on 11/09/97 and Praca JK on 14/09/97, Neil Young at Serraria Souza Pinto on 12/09/97 and at Praca do Papa on 14/09/97, a Canadian Film Festival at Sala Humberto Maura from 05/09/97 to 12/09/97.
05/09/97 21/09/97	Arts Festival of Atlanta Rialto Theatre, Fairlie-Poplar District Atlanta, GA, USA	The festival is currently in negotiation to feature following Canadian talent: "Poles," a co-production of PPS Danse and Michel Lemieux; S.W.A.R.M.; "Tale of Teeka," by Les Deux Mondes; and Tomas Kubinek.
08/09/97 Open Ended	"Two Pianos, Four Hands" Promenade Theatre New York, NY, USA	The critically-acclaimed production "Two Pianos, Four Hands" starring Richard Greenblatt and Ted Dykstra opens on Manhattan's Upper West Side.

DES CANADIENS AURONT L'OCCASION DE TRAVAILLER À L'ÉTRANGER

En vertu de la participation des *Affaires étrangères au Programme de stages internationaux pour les jeunes* dont le gouvernement faisait l'annonce le 12 février 1997, trois associations culturelles ont été choisies pour mettre en oeuvre, auprès de leurs membres, des projets grâce auxquels des jeunes Canadiens pourront faire des stages de travail à l'étranger. Ce sont: *l'Association des musées canadiens*, *l'Association professionnelle des galeries d'art du Canada* et *l'Association canadienne de production de film et de télévision*. Parmi les activités auxquelles les stagiaires pourront s'adonner, il y a la commercialisation internationale des industries culturelles ainsi que les voyages de recherche à l'étranger ou d'aide à la mise au point de projets culturels internationaux.

Pour de plus amples renseignements sur le *Programme international de jeunes stagiaires*, consulter le site Web du *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international*, <http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/culture/youth/menu.htm>, ou composer de partout au Canada le numéro 1-800-559-2888 ou, dans la Région de la capitale nationale, le (613) 994-2415.

LES AMÉRIQUES

DATE	EVENT / PLACE	DESCRIPTION
11/09/97 30/11/97	"Geoffrey James" Museum of Contemporary Art, San Diego San Diego, California, USA	Solo exhibition of photographic works by Geoffrey James which focus on the steel border fence, a dominant feature of life along the US/Mexico border and now a potent symbol of the struggle over illegal immigration into the United States.
12/07/97 28/08/97	Los Angeles Biennial Invitational City-wide Los Angeles, California, USA	Canadian galleries will work in partnership with commercial galleries throughout Los Angeles to bring in Canadian artists for this major commercial exposition of contemporary art. Canadian artists and galleries thus far involved include Plug In Contemporary Art in Winnipeg, which will curate three shows. These include works by Canadian artists Beck and Al Hansen, the World Tea Party, Janet Cardiff, George Bures Miller, Alison Norlen, Bill Smith, Roland Brenner and the Garnet Press Gallery.
10/04/97 10/06/97	Tango Musée national du Costa Rica San José, Costa Rica	Exposition de peintures inspirées de découvertes archéologiques costaricaines par l'artiste autochtone canadien Lance Bélanger.
28/03/97 27/09/97	Blinkity Blank: Norman McLaren: The Genius of Animation George Eastman House, International Museum of Photography and Film Rochester, NY, USA	This exhibition is the first major retrospective of the life and career of Canadian Norman McLaren, one of the most revolutionary personalities in the history of film animation. This exhibition of approximately sixty-five rare works embraces the fascinating range of McLaren's art, including photography, stereography, animation, film and music. The exhibition is presented by the Cinémathèque Québécoise in collaboration with the National Film Board of Canada.

L'ART AUTOCHTONE VA-T-AU MARCHÉ

L'art inuit du Canada continue d'être à la hauteur de sa réputation à l'étranger. La présence d'un sculpteur inuit a attiré un public nombreux et donné lieu à des ventes importantes d'art inuit dans deux établissements du nord des États-Unis. Le 7 mars, Alex Alikashuak, originaire de Neultin Lake dans les Territoires du Nord-Ouest, a donné un aperçu de ses techniques lors d'une réception à la Native Spirit Gallery de Cleveland (Ohio). Alikashuak a fait l'objet d'un reportage dans un grand quotidien et lors de trois reportages télévisés. Le lendemain, il était à Traverse City (Michigan) pour des activités du même genre, au Denmos Museum Center qui abrite l'une des meilleures collections permanentes d'art inuit en Amérique du Nord.

Un groupe d'acheteurs pour le compte de boutiques des grands musées, de galeries d'art et de grossistes du sud de la Californie se sont rendus en Alberta et en Colombie-Britannique entre les 17 et 23 mars pour faire la connaissance d'artistes et d'artisans autochtones. Le projet avait pour but de donner aux artistes autochtones, notamment à ceux qui n'ont jamais exporté dans l'ouest des États-Unis, un accès direct aux acheteurs. La mission faisait suite au succès obtenu lors d'une visite effectuée par des artistes autochtones ainsi que des grossistes et des détaillants canadiens au marché de la *Indian Arts and Crafts Association*, à Mesa (Arizona) en novembre dernier, afin d'y étudier les possibilités d'exportation. Elle reflète aussi l'intérêt suscité par la *Conférence sur l'art et l'artisanat autochtones* qui a eu lieu à Vancouver en février et qui a attiré au delà de 150 participants venus entendre des spécialistes du marketing.

## PRIX « CASTOR » DE CRÉATIVITÉ



*A* l'occasion de son sixième numéro, l'*Attaché culturel* décerne son *Prix Castor* à Robert Peck, conseiller à l'ambassade du Canada à Athènes. M. Peck a été le principal artisan du programme qui a mérité au Canada sa deuxième place à titre de participant étranger au festival d'une durée d'un an qui se déroule à *Thessalonique, capitale culturelle de l'Europe en 1997*. Doué d'un optimisme à toute épreuve, il a dirigé une équipe qui est parvenue au bout de nombreux mois d'efforts à faire venir en Grèce quelques-uns des meilleurs artistes et interprètes canadiens de calibre international, comme *Liona Boyd* le *Canadian Brass* et le *Royal Winnipeg Ballet*. Il a suscité l'intérêt et la confiance de commanditaires canadiens et grecs qui investiront plus de 300 000 \$ pour soutenir la contribution du *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce International* à cette initiative. *Le Castor de l'Attaché culturel* félicite M. Peck pour son esprit novateur et son inépuisable énergie, et nous le remercions chaleureusement d'avoir consacré tant de soirées et de fins de semaine pour assurer le succès de la présence canadienne à Thessalonique.

## RELATIONS À LA HAUSSE AVEC LES MILIEUX ACADÉMIQUES CANADIENS

Malgré les compressions budgétaires qui lui sont imposées à la suite de l'examen des programmes, le *Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international* est en mesure de maintenir l'ensemble de son programme de relations académiques durant l'année financière ayant commencé le 1er avril 1997. Lors de la première réunion du comité de direction trilatéral à New York, en avril, le MAECI a recherché la meilleure façon de poursuivre sa collaboration nord-américaine dans le domaine des études supérieures, de la recherche et de la formation. La collaboration nord-américaine suit son cours, et le ministre Axworthy a été invité à titre de conférencier d'honneur aux assises de l'*Association of International Educators (NAFSA)* à Vancouver, du 20 au 23 mai. Le *Salon de l'éducation* qui a eu lieu récemment au Venezuela de même que l'inauguration, le 14 avril, du *Centre d'études canadiennes* à l'Université d'Innsbruck, en Autriche, ne sont que quelques-unes des grandes réalisations découlant de nos programmes. De plus, les membres des divers centres d'études canadiennes de l'Argentine ont décidé de créer l'*Association argentine d'études canadiennes*. L'annonce officielle a été faite lors d'une importante réunion académique à l'Université de Buenos Aires au cours du mois d'avril 1997.

## Consultez un représentant *(Suite de la page 3)*

### Personnes-ressources du gouvernement fédéral dans les centres du commerce international

Montréal, Joseph Cogné  
Tél. : (514) 496-7353, fax : (514) 283-8794  
Toronto, Jean-Charles Joly  
Tél. : (416) 973-5056, fax : (416) 973-8161  
Vancouver, Peter Bélanger  
Tél. : (604) 666-0434, fax : (604) 666-8330  
St. John's, Keith Warren  
Tél. : (709) 772-6600, fax : (709) 772-2373  
Halifax, délégué commercial  
Tél. : (902) 426-6658, fax : (902) 426-2624  
Saskatoon, Rana Pudifin  
Tél. : (306) 975-5328, fax : (306) 975-5334  
Winnipeg, Paul Brettle  
Tél. : (204) 983-2594, fax : (204) 983-2187  
Regina, Lynne Tait  
Tél. : (306) 780-6124, fax : (306) 780-6679  
Edmonton, John Ellis  
Tél. : (403) 495-2959, fax : (403) 495-4507  
Moncton, Ben Hong  
Tél. : (506) 851-6669, fax : (506) 851-6429

### Personnes-ressources des gouvernements provinciaux

Québec, Pierre DuBrûle  
Ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles  
Tél. : (514) 496-7353, fax : (514) 283-8794  
Toronto, John Ayling,  
Société ontarienne du commerce international  
Tél. : (416) 325-6842, fax : (416) 314-8222  
Ottawa, Anne Waddell  
Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme  
Tél. : 1 800 267-6592 ou (613) 241-3841, fax : (613) 241-2545  
St. John's, David M. French  
Industry, Trade and Investment  
Tél. : (709) 729-2788, fax : (709) 729-2236  
Halifax, Andrew H. Hare  
Centre de promotion des affaires  
Tél. : (902) 424-3672, fax : (902) 424-5739  
Halifax, Greg Bent  
Nova Scotia Economic Renewal Agency  
Tél. : (902) 424-8669, fax : (902) 424-5739  
Winnipeg, Robert Dilay  
Manitoba Trade  
Tél. : (204) 945-8695, fax : (204) 957-1793  
Regina, Murad Al-Katib  
Saskatchewan Trade and Export Partnership  
Tél. : (306) 787-2194, fax : (306) 787-3989  
Edmonton, Joe Barraclough  
Alberta Economic Development and Tourism  
Tél. : (403) 422-8535, fax : (403) 427-1700

### Le MAECI centralise les informations sur l'accès aux marchés

La Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés du ministère des Affaires étrangères et du commerce international (MAECI) a mis sur pied un projet pilote visant à fournir des renseignements sur les taux tarifaires étrangers et l'accès aux marchés correspondants à partir d'une source centrale. Ce service sera évalué en fonction de la demande enregistrée.

Le projet consiste à donner de l'information sur les taux tarifaires visant presque tous les produits et services qu'exporte le Canada dans les pays suivants : les États-Unis, l'Union européenne (15 pays membres), la Suisse, la Norvège, la Pologne, la République tchèque, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie, la Turquie, Israël, l'Arabie saoudite, l'Afrique du Sud, la Russie, le Mexique, le Brésil, l'Argentine, le Chili, le Japon, Taiwan, la Corée du Sud, la Thaïlande, la Malaisie, la Chine, les Philippines, le Vietnam, l'Indonésie, l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Des renseignements plus généraux sont du reste disponibles pour les autres pays.

Pour plus de précisions sur ce service, communiquer avec Ray Buciak, Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés, MAECI, tél. : (613) 944-5070; fax : (613) 944-4840; ad. élec. : raymond.buciak@extott13x400.gc.ca

### Équipe Canada, ça fonctionne *(Suite de la page 2)*

planter sur le marché chinois de l'énergie.

Cleveland Marshall, le vice-président de Calvin Partners International, qui n'a pas encore participé à une mission d'Équipe Canada mais s'est présenté à la conférence en vue d'en savoir plus sur le concept, est reparti convaincu que la participation aux missions d'Équipe Canada permet aux entreprises de se sentir plus à l'aise dans des marchés étrangers et peu familiers. En outre, par ce genre de participation, les entreprises peuvent découvrir les complexités des marchés et apprendre de quelle manière se traitent les affaires sur ces marchés.

Peter Dawes, de Warrington International, croit que le concept de l'Équipe Canada est tellement valable qu'on devrait le faire connaître aux jeunes entrepreneurs. M. Dawes souhaite voir un plus grand nombre d'entre eux participer aux missions futures de l'Équipe.



## Les provinces de l'Ouest accueilleront CUBI 97, un événement mettant l'accent sur les occasions d'affaires entre le Canada et l'Ukraine

CALGARY, REGINA, WINNIPEG — CUBI 97 (Canada-Ukraine Business Initiative) est une conférence sur le commerce et le partenariat qui se tiendra du 16 au 20 juin. Outre la séance plénière de Calgary, des événements sectoriels seront organisés dans chacune des trois villes.

Appuyé par les gouvernements du Canada, de l'Ukraine, de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, CUBI 97 a pour objet de promouvoir les partenariats commerciaux entre les deux pays.

Cet événement mettra l'accent sur les occasions d'affaires qui se présentent aux sociétés canadiennes et ukrainiennes dans les domaines de l'énergie, de l'agriculture et de la construction - trois secteurs prioritaires qui représentent une bonne adéquation entre les ressources et les besoins de l'Ukraine et l'expérience et le savoir-faire canadiens en matière de développement. Les chefs de file de chaque secteur à la fois au Canada et en Ukraine seront représentés à la conférence, dont le thème sera « Bâtir l'avenir ensemble ».

Selon le président du Conseil d'administration de CUBI 97, Laurence Decore (ex-maire d'Edmonton et chef de l'opposition au niveau provincial), il existe de nombreuses possibilités de partenariats mutuellement avantageux pour les sociétés canadiennes et ukrainiennes. « Je crois que CUBI 97 annonce le début d'une ère nouvelle au plan des relations commerciales entre nos deux pays », a déclaré M. Decore.

Grâce à un processus spécial d'identification des projets et des entreprises, les sociétés canadiennes et ukrainiennes seront jumelées avant les événements de juin. Les rencontres individuelles qui en résulteront, permettront aux partenaires éventuels de cerner les possibilités

de nouveaux projets commerciaux canadiens en Ukraine.

Les événements suivants qui auront lieu dans le cadre de CUBI 97 sont particulièrement susceptibles d'intéresser les gens d'affaires canadiens.

### **Calgary (Alberta), 16 juin** **Conférence Canada-Ukraine sur l'investissement et le développement**

Le premier ministre de l'Ukraine et d'autres ministres importants du gouvernement ukrainien devraient rendre compte à l'occasion de CUBI 97 des progrès réalisés par l'Ukraine dans son cheminement vers une économie de marché. Des organismes privés et publics et des institutions financières internationales discuteront de la situation de l'Ukraine et renseigneront les participants sur les programmes de crédit. En outre, des professionnels expérimentés dans les domaines du droit et de la comptabilité offriront des conseils précieux quant aux aspects pratiques de la conduite des affaires en Ukraine.

### **Calgary (Alberta), 17 au 19 juin** **Forum sur l'énergie**

Calgary est le site tout désigné pour tenir une conférence sur la création de nouveaux partenariats entre le Canada et l'Ukraine dans le secteur de l'énergie. Le programme de trois jours comprendra un symposium d'une journée qui portera sur les possibilités d'investissement et de coentreprises dans les domaines de l'exploration pétrolière et gazière, du développement, du traitement et de la production de pétrole et de gaz, de la production d'électricité et du transport par pipeline.

On pourra y entendre les comptes rendus de sociétés déjà établies en Ukraine et rencontrer des partenaires commerciaux éventuels.

La conférence aura lieu en même temps qu'InterCan 97, foire consacrée au matériel et à la technologie du secteur du pétrole et du gaz, qui attirera quelque 20 000 personnes d'une quarantaine de pays. La tenue simultanée des deux événements offrira aux délégués de CUBI 97 une excellente occasion d'établir des réseaux au sein du secteur énergétique.

### **Regina (Saskatchewan), 17 au 19 juin** **Forum sur l'agriculture**

Regina est l'un des centres stratégiques les plus importants de l'industrie agricole canadienne. Le volet agricole de CUBI 97 portera entre autres sur le matériel agricole, la transformation des aliments, les cheptels, les récoltes, les produits chimiques et les engrais; il comprendra des démonstrations de techniques agricoles sur le terrain et on abordera en outre les exploitations d'élevage et l'élevage d'animaux de race ainsi que le crédit agricole.

La participation au Western Canada Farm Progress Show, l'une des plus importantes foires agricoles au pays, et des rencontres individuelles avec des partenaires commerciaux éventuels compléteront le programme agricole.

### **Winnipeg (Manitoba), 17 au 19 juin** **Forum sur la construction**

Avec ses nombreux citoyens d'origine ukrainienne, Winnipeg représente un excellent lieu de rencontre pour les participants de CUBI 97. Cette exposition portera sur les produits et les matériaux de construction, les techniques de finition et les nouvelles technologies. Les participants pourront entendre des conférenciers invités et participer à des séminaires.

Voir page 9 — CUBI 97

# Une foire commerciale prometteuse dans le secteur de l'eau et des effluents au Royaume-Uni

BIRMINGHAM, R.-U. — Le haut-commissariat du Canada à Londres invite les sociétés canadiennes du secteur de l'environnement à participer à la Foire internationale de l'eau et du traitement des effluents (IWEX 1997), qui se tiendra au National Exhibition Centre du 4 au 6 novembre 1997.

Cette foire, qui connaît un grand succès depuis 1987, est devenue le plus important événement du genre au

Royaume-Uni et l'un des plus grands en Europe. Comme elle s'intéresse à tous les domaines, de l'extraction jusqu'au traitement et à l'élimination des eaux usées, les entreprises canadiennes y trouveront l'occasion idéale de faire connaître leurs produits et de nouer de nouvelles relations commerciales.

Les participants à IWEX pourront aussi rencontrer les entreprises de services publics privatisées qui évoluent au Royaume-Uni. Ces sociétés, qui valent plusieurs milliards de dollars, comptent parmi les intervenants de premier plan sur le marché mondial. Leurs principaux fournisseurs seront également sur place.

En 1995, IWEX a attiré au delà de 12 000 visiteurs du secteur, dont beaucoup venaient de pays étrangers; on prévoit que la foire sera encore plus fréquentée cette année.

En 1995, le haut-commissariat du Canada a été l'hôte de quatre entreprises canadiennes qui y ont été informées de très intéressantes possibilités. Cette année, le stand canadien comprendra en son centre un lieu de rencontre, des étalages pour la documentation et une exposition; tout autour seront aménagés de petits kiosques que les entreprises canadiennes désireuses de présenter leurs produits pourront louer à peu de frais. Les sociétés qui ne seront pas représentées peuvent expédier des dépliants à disposer sur le stand principal (frais de 500 \$). Le haut-commissariat s'efforcera également d'informer les entreprises au sujet des visiteurs qui auront emporté un dépliant ou manifesté le désir de les connaître mieux.

### Un marché très prometteur

Le marché de l'eau et du traitement des effluents au Royaume-Uni est d'une taille considérable; on y consacre chaque année des milliards de dollars à l'amélioration des réseaux et

de l'infrastructure.

Une bonne partie de l'augmentation des dépenses résulte de la législation adoptée à l'échelle européenne et en particulier de la directive concernant les eaux de baignade, qui a entraîné des investissements massifs dans le traitement des eaux usées. Cette directive continue de stimuler grandement le marché, mais il existe aujourd'hui d'autres lois et projets de loi qui soutiendront le mouvement pendant encore des années, surtout dans des domaines comme les voies navigables intérieures, l'habitat des mollusques, la désinfection des débits d'orage et la réutilisation des effluents.

La Commission Oskar, où siègent la plupart des États d'Europe, vient d'annoncer son intention d'élaborer une stratégie conçue pour mettre totalement fin aux émanations toxiques dans le nord-est de l'Atlantique d'ici 2020.

Le marché britannique est des plus ouverts et manifeste peu de favoritisme à l'égard des fabricants et fournisseurs de services intérieurs. Bon nombre des entreprises évoluant dans le secteur de l'eau appartiennent à des intérêts étrangers.

On y connaît de mieux en mieux ce que le Canada peut offrir dans le domaine des technologies environnementales et les entreprises canadiennes y ont généralement bonne réputation. L'une d'entre elles fait déjà partie des principaux fournisseurs de techniques de désinfection aux rayons UV.

Les entreprises qui désirent participer à la foire — les demandes doivent être présentées au plus tard le 30 juin — sont priées de communiquer avec Patrick Stratton, agent commercial, haut-commissariat du Canada, 1 Grosvenor Square, Londres, W1X 0AB, Royaume-Uni, tél. : +44 171 258 6654; fax : +44 171 258 6384; adresse électronique : patrick.stratton@1dn02.x400.gc.ca

## CUBI 97

(Suite de la page 8)

Les participants visiteront la Maison de l'exportation du Manitoba (Manitoba Export House) et la foire commerciale canadienne sur les matériaux de construction. Ils pourront rencontrer individuellement des partenaires commerciaux éventuels pour des discussions qui porteront principalement sur la construction en climat froid et les matériaux de construction à haut rendement énergétique du Canada.

Pour participer à CUBI 97, communiquer avec Terry Roberts, directrice administrative, Canada Ukraine Business Initiative (CUBI 97), 400, 505-8 Avenue SW, Calgary (Alberta) T2P 1G2, tél. : (403) 263-7424; fax : (403) 269-7566.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Bob Brooks, directeur adjoint, Direction des relations avec l'Europe centrale et de l'Est, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 996-6429; fax : (613) 995-1277; adresse électronique : ree.extott@extott04.x400.gc.ca.

## Appel d'offres pour l'acquisition de tanneries en Éthiopie

L'EPA (Ethiopian Privatization Agency) invite les investisseurs intéressés à déposer des soumissions relatives à l'acquisition partielle ou totale des tanneries Addis, Ababa, Awash, Combolcha, Ethiopian et Mojo.

Les soumissionnaires peuvent soumissionner pour une ou plusieurs des tanneries susmentionnées en précisant le pourcentage de participation qu'ils désirent acquérir pour chacune. Ils peuvent se procurer les dossiers d'appel d'offres au bureau 504 de l'EPA moyennant un montant de 100 birr chacun ou l'équivalent en devises américaines. Ils doivent également présenter un cautionnement de soumission correspondant à 2 % du prix de

chaque tannerie indiqué dans les dossiers d'appel d'offres, sous forme de garantie bancaire, de chèque visé ou de police d'assurance fait à l'ordre de l'EPA.

Les soumissions doivent être déposées dans des enveloppes cachetées à la cire le 11 juillet 1997 à 17 h (heure locale) au plus tard. L'ouverture des soumissions aura lieu dans la salle de conférence de l'EPA le 14 juillet 1997 à 10 h (heure locale), en présence des soumissionnaires ou de leurs représentants.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec l'Ethiopian Privatization Agency, P.O. Box 11835, Bole Road, Woreda 18, Kebele 18, Room 504, Addis-Abeba,

Éthiopie, tél. : 14 03 70; fax : 51 39 55.

Les sociétés canadiennes intéressées par ce débouché à l'exportation sont priées de faire parvenir par télécopieur une copie de leur lettre d'intention, portant le numéro de référence 970401-00001, à Catherine Hansen, Centre des occasions d'affaires internationales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au (613) 996-2635. M<sup>me</sup> Hansen veillera à ce que l'ambassade du Canada en Éthiopie soit informée de la participation des sociétés canadiennes.

## Appel d'offres pour l'acquisition de la société éthiopienne Adola Gold Mine

L'EPA (Ethiopian Privatization Agency) invite les investisseurs intéressés à déposer des soumissions relatives à l'acquisition partielle ou totale de l'Adola Gold Mine.

Entreprise d'exploitation minière appartenant à l'État, l'Adola Gold Mine exploite l'or placérien du gisement aurifère Adola, qui est situé à environ 500 km d'Addis-Abeba. La mine est adjacente à la mine d'or primaire Legadembi, qui vient d'être entièrement privatisée, et détient une très grande concession qui renferme un énorme potentiel pour la prospection d'or primaire.

Les soumissionnaires peuvent se procurer le dossier d'appel d'offres au bureau 504 de l'EPA, moyennant un montant de 700 birr (100 \$ US). Ils doivent également présenter un cautionnement de soumission correspondant à 2 % du prix indicatif de la mine, sous forme de garantie bancaire, de chèque visé ou de police d'assurance fait à l'ordre de l'EPA.

Les soumissions doivent être déposées

dans des enveloppes cachetées à la cire le 18 juillet 1997 à 17 h (heure locale) au plus tard. L'ouverture des soumissions aura lieu dans la salle de conférence de l'EPA le 21 juillet 1997 à 10 h (heure locale), en présence des soumissionnaires ou de leurs représentants.

Pour obtenir de plus amples renseignements, s'adresser à l'Ethiopian Privatization Agency par écrit, P.O. Box 11835, Bole Road, Woreda 18, Kebele 18, Room 504, Addis-Abeba, Éthiopie, tél. : 15 03 70; fax : 51 39 55.

Les sociétés canadiennes intéressées par ce débouché à l'exportation sont priées de faire parvenir par télécopieur une copie de leur lettre d'intention, portant le numéro de référence 970406-00051, à Catherine Hansen, Centre des occasions d'affaires internationales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au (613) 996-2635. M<sup>me</sup> Hansen veillera à ce que l'ambassade du Canada en Éthiopie soit informée de la participation des sociétés canadiennes.

## Débouchés dans le secteur de la prospection pétrolière et gazière au Bangladesh

Le Gouvernement du Bangladesh et la Bangladesh Oil, Gas & Mineral Corporation (Petrobangla) invitent les sociétés pétrolières internationales à déposer, individuellement ou conjointement, des soumissions relatives à l'un ou plusieurs des 15 blocs qui peuvent actuellement être concédés aux fins de prospection pétrolière et gazière. Les sociétés ne peuvent toutefois soumissionner sur plus de deux blocs contigus par demande.

Les sociétés intéressées peuvent se procurer un dossier d'information de base, comprenant une description des blocs offerts, des renseignements sur leur emplacement géographique et un résumé des modalités du contrat, au coût de 1 000 taka (40 \$ US).

Les demandes doivent se con-

Voir page 11 — Pétrole et gaz

## Au calendrier

REGINA — le 26 mai; EDMONTON — le 27 mai; MISSISSAUGA — le 12 juin. Les coordonnateurs, les directeurs des ventes et le personnel participant à l'organisation de foires commerciales sont invités à assister à l'un des ateliers portant sur la tenue réussie d'une foire commerciale et intitulé **Making Trade Shows Work**. Ces ateliers seront présentés par Barry Siskind, expert en matière de foires commerciales.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec la société International Training and Management Company, tél. : 1 800 358-6079; fax : 1 800 358-6084; adresse électronique : itmc@ican.net

TORONTO — Les 12 et 13 juin 1997 — Les grands spécialistes canadiens des aspects juridiques, commerciaux et gouvernementaux du domaine de l'exportation se réuniront au Metropolitan Hotel pour participer à la **Finance & Tax Strategies for Exporters Conference** (conférence sur les stratégies financières et fiscales intéressant les exportateurs). Cet événement portera entre autres sur le financement du commerce extérieur, la gestion des risques, la création et l'exploitation d'un bureau commercial et le rôle de la Société pour l'expansion des exportations. Organisée par Federated Press, cette conférence s'adresse tout particulièrement aux

cadres supérieurs et aux experts-conseils qu'intéressent les aspects financiers de l'exportation. Le ministre du Commerce international y sera le conférencier invité.

Pour obtenir de plus amples renseignements, composer le (416) 665-6868, poste 223.

OTTAWA — Le 18 septembre 1997 se tiendra un atelier sur l'évaluation technique par les autorités étrangères des matériaux de construction vendus sur les marchés d'exportation, parallèlement à la prochaine réunion de la Fédération mondiale des organismes d'évaluation technique.

Notre capacité d'exploiter les débouchés à l'exportation au plan des matériaux de construction est un facteur clé de la croissance et de la création d'emplois. Cependant, les produits canadiens ne répondent pas toujours aux exigences réglementaires des pays visés. Cet atelier est destiné à fournir aux exportateurs les renseignements nécessaires à l'évaluation des possibilités d'accès de leurs produits aux marchés internationaux. Les exposés porteront sur les méthodes d'évaluation technique, l'attestation des résultats d'essais et les répercussions de l'évaluation sur l'acceptation des produits à l'échelle nationale dans un certain nombre de pays.

L'atelier se clôturera par une période de discussion ouverte permettant aux participants de demander conseil sur des questions touchant l'évaluation technique de produits particuliers dans les pays étudiés.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser au service à la clientèle du Centre canadien de matériaux de construction, Institut de recherche en construction, tél. : (613) 993-0435; fax : (613) 952-7673.

## Pétrole et gaz au Bangladesh

(Suite de la page 10)

former à l'accord modèle de partage de la production de 1997, à la politique pétrolière de 1993 et à la politique énergétique de 1995 du Bangladesh. Ces documents sont inclus dans le dossier d'information.

Les sociétés désireuses d'évaluer le potentiel géologique des blocs offerts peuvent se procurer une série de documents informatifs et promotionnels moyennant des frais supplémentaires. Ces documents présentent des données sur les sections sismiques, la gravité et le magnétisme, ainsi que des cartes géologiques, des diagraphies par câbles et des données géochimiques.

Pour être admissibles au processus de soumission, les sociétés sont tenues d'acquiescer la documentation promotionnelle au prix de 7 500 \$ US.

La date d'échéance des soumissions est fixée au 15 juillet 1997, à 14 h 30.

Pour de plus amples renseignements,

communiquer avec M. Fariduddin, directeur général, Petroleum Concession Division, Bangladesh Oil, Gas & Mineral Corporation (PETROBANGLA), 5th floor, Petrocentre, 3 Kawran Bazar, Dhaka - 1215, Bangladesh, tél. : 880-2-81 6732; fax : 880-2-81 1613; adresse électronique : petrobgl@bangla.net.

Les sociétés canadiennes intéressées par ce débouché à l'exportation sont priées de faire parvenir par télécopieur une copie de leur lettre d'intention, portant le numéro de référence 970325-03776, à Catherine Hansen, Centre des occasions d'affaires internationales, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, au (613) 996-2635. M<sup>me</sup> Hansen veillera à ce que le haut-commissariat du Canada au Bangladesh soit informé de la participation des sociétés canadiennes.

## Un nouveau rapport sur l'accès aux marchés esquisse les priorités canadiennes en matière de commerce

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a rendu public un nouveau rapport sur les priorités du Canada en vue d'obtenir un meilleur accès aux marchés étrangers pour les entreprises canadiennes. Cela se traduit par un accroissement des débouchés pour nos entreprises et plus d'emplois et de prospérité au Canada.

Le rapport, intitulé *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1997*, décrit comment le Canada cherche à améliorer l'accès de ses produits, services et investissements à plusieurs marchés importants par le biais d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales intéressant notamment les États-Unis, l'Asie-Pacifique, l'Europe et l'Amérique latine.

Bien que les marchés dont il est fait mention dans le rapport aient absorbé plus de 95 % des exportations canadiennes en 1996, le document ne constitue pas un répertoire complet de toutes les activités du gouvernement en vue d'améliorer l'accès aux marchés, ni de tous les obstacles au commerce à l'étranger. Le rapport remplace le *Répertoire des obstacles au commerce maintenus par les États-Unis*, que publiait annuellement le MAECI depuis 1993.

Le rapport *Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux, 1997* aborde les sujets suivants :

- **Organisation mondiale du commerce (OMC) :** Dans le but d'accroître les occasions qui s'offrent aux entreprises canadiennes, le Canada

continuera de participer à l'éventail d'activités de l'OMC, pierre angulaire du système commercial mondial. Par exemple, le Canada a recouru au mécanisme renforcé de règlement des différends de l'Organisation pour contester l'interdiction de l'Union européenne frappant les importations de viande de bétail auquel des hormones de croissance ont été administrées, et l'interdiction australienne d'importation de saumon non cuit.

- **Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :** De concert avec les États-Unis et le Mexique, le Canada continuera de chercher à obtenir des réductions tarifaires accélérées lorsque cela sert les intérêts canadiens, et il mènera d'autres initiatives en vue de rationaliser le commerce transfrontalier.
- **Nouveaux accords de libre-échange :** Les entreprises canadiennes bénéficieront d'un accès grandement amélioré au marché du Chili avec la mise en application de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili le 2 juin 1997. Grâce à l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël, le Canada est maintenant sur le même pied que ses concurrents sur ce marché.
- **Négociations en vue d'un accord multilatéral sur l'investissement (AMI) :** Dans ces négociations, qui doivent se conclure en mai 1997, le Canada cherche à obtenir une plus

grande protection pour les investissements directs canadiens dans d'autres pays ainsi que la réduction des obstacles à l'investissement. Un AMI devrait aussi faire du Canada un lieu d'investissement encore plus attrayant.

- **Mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) :** En 1997, Année canadienne de l'Asie-Pacifique, le Canada préside ce mécanisme, qui regroupe 18 membres et fait la promotion de la coopération économique dans la région du Pacifique. Pour améliorer l'accès des commerçants et des investisseurs canadiens aux marchés en rapide croissance de cette région, le Canada mettra en oeuvre plusieurs initiatives, dont l'harmonisation et la simplification des procédures douanières.
- **Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) :** Le Canada continuera de faire la promotion active de cette initiative qui vise à instaurer le libre-échange entre 34 pays de l'hémisphère d'ici à 2005. Le Canada voudrait que les négociations soient lancées d'ici à 1998.

Le rapport se trouve sur le site Web du MAECI : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>. Il peut également être obtenu en communiquant avec l'InfoCentre du MAECI au 1 800 267-8376 (sans frais) ou, dans la région d'Ottawa, au 944-4000.

**Info  
Centre**

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

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



NON - CIRCULATING /  
CONSULTER SUR PLACE

# CanadaExport

Vol. 15, N° 10 — 2 juin 1997

MAY 27 1997



Visite de M. Al-Hariri

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
REVENIR A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

## Redynamisation des relations Canada-Liban

La visite officielle au Canada le mois dernier du premier ministre du Liban, M. Rafik Al-Hariri, s'est avérée un succès sans précédent, haussant les relations entre les deux pays à un niveau surpassant même celui connu avant la guerre civile.

La visite de cinq jours — la première du genre par un premier ministre libanais au Canada — a donné lieu à la conclusion de plusieurs accords, à l'inauguration d'un site Web et à la tenue d'une conférence de gens d'affaires.

ont conclu un Accord sur la protection et la promotion des investissements étrangers.

« Cet accord », a déclaré le ministre canadien, « illustre la ferme intention que le Canada a d'intensifier ses relations commerciales avec le Liban et reflète l'appui que le Canada apporte aux efforts de reconstruction faits au Liban en favorisant l'investissement bilatéral. »

La dernière journée de sa visite, le premier ministre du Liban a participé à

la Conférence Partenariat Canada-Liban 1997; cette conférence, qui a eu lieu à Montréal et qui a été un grand succès, a attiré plus de 200 personnes représentant 155 entreprises et 25 autres organisations.

Cet événement, qui a été entouré de beaucoup de publicité, a permis aux gens d'affaires canadiens d'échanger avec des gens du secteur public et du secteur privé libanais et d'explorer les possibilités d'échanges commerciaux et d'investissement dans ce pays en pleine reconstruction.

La conférence de Montréal a aussi marqué l'inauguration du nouveau site Web du Canada sur Internet consacré aux échanges commerciaux au Liban et

Voir page 8 — La visite du premier ministre

### Activités de promotion du commerce et des investissements

Durant la visite, le ministre du Commerce international du Canada et le ministre d'État aux Affaires financières du Liban

## Les prévisions de la SEE sur la croissance des exportations en 1997

Les exportations canadiennes augmenteront de 7,5 % en 1997 et devraient normalement croître de 7,3 % par année en moyenne jusqu'en 2003. Voilà en bref les bonnes nouvelles que divulguait dernièrement la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

Selon l'économiste en chef de la SEE, Jim Olts, la concurrence et la demande soutenues feront en sorte que les exportateurs continueront de voir leurs ventes poursuivre leur ascension. Bien que la faiblesse du dollar canadien et les coûts salariaux concurrentiels soient les principaux facteurs à l'origine de cette croissance, M. Olts souligne qu'il est important que les exportateurs portent une grande attention à la productivité.

La SEE prévoit une accélération de la croissance des marchés mondiaux en 1997, passant d'à peine plus de 3 % en 1996 à près de 4 % cette année. Mais les résultats risquent d'être assez inégaux en regard d'un environnement à l'exportation qui peut beaucoup varier pour les sociétés canadiennes, tant du point de vue des possibilités de ventes que des conditions

Voir page 5 — Les prévisions de la SEE

### CanadExport EN DIRECT

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex>

### DANS CE NUMÉRO

Le Forum des gens d'affaires .....	2
Des technologies de l'information .....	3
La marque CE .....	4
Le Centre multimédia canadien .....	6
Nouvelles commerciales .....	7
Chine : efficacité énergétique .....	9
Les trucs du métier .....	10-11
Foires commerciales .....	12-13
Occasions d'affaires .....	14
Publications / Au Calendrier .....	15-16

## Le Forum des gens d'affaires sur la PME présenté par l'APEC se tiendra à Ottawa

Dans l'économie mondiale en pleine effervescence d'aujourd'hui, la région de l'Asie-Pacifique apparaît comme une région dynamique d'une importance grandissante pour le Canada. En tant que membre fondateur du forum de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et de président des activités qui se dérouleront cette année dans le cadre de ce mécanisme, le Canada dispose d'une ouverture enviable sur cette partie très intéressante de la planète.

La décision de faire de 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique témoigne de l'importance que revêt cette région pour le Canada. L'année a débuté avec, dès le mois de janvier, une autre mission commerciale en Asie très réussie d'Équipe Canada. Son point culminant sera la réunion des ministres et des dirigeants à Vancouver en novembre; entre-temps, plus de 250 activités sont prévues aux quatre coins du pays pour le milieu des affaires, le milieu culturel et les jeunes.

Les cinq réunions ministérielles et forums des gens d'affaires sont d'un intérêt particulier pour les entreprises canadiennes. Ils porteront sur le commerce extérieur, l'environnement, le transport, l'énergie et la petite et moyenne entreprise (PME), la réunion et le forum concernant le dernier sujet étant prévus pour septembre à Ottawa.

**Forum des gens d'affaires : une occasion à ne pas manquer pour les PME canadiennes**  
Une des priorités de l'APEC en 1997 est d'accroître la participation des PME aux échanges commerciaux avec les économies de l'APEC, particulièrement dans la région de l'Asie-Pacifique, et de leur y ouvrir de nouveaux marchés. La pierre angulaire de cette initiative sera le Forum des gens d'affaires et l'exposition sur la PME qui se tiendront à Ottawa les 17 et 18 septembre et auxquels sera présent plus d'un millier d'entrepreneurs, de représentants des pouvoirs publics et d'exposants venus des 18 pays membres de l'APEC.

Dans le cadre de ce forum se dérouleront plus de 30 sessions et ateliers portant sur des questions importantes pour les exportateurs de petite et moyenne taille. Les entreprises y apprendront comment nouer des rela-

tions de partenariat satisfaisantes et quelles sont les stratégies d'accès aux marchés qui donnent de bons résultats dans les pays membres de l'APEC, et aussi quelles sont les différentes modalités et sources de financements qui s'offrent à elles. On leur montrera également comment augmenter leur productivité en optimisant les capacités de leurs employés ainsi qu'en développant et en commercialisant de nouvelles technologies. Un certain nombre de sessions spéciales auront pour sujet, notamment, les possibilités d'accès aux marchés créés par l'ALENA et les sources possibles de financement qu'offrent les institutions financières internationales, de même que la conduite des affaires au Canada.

Les délégués au Forum des gens d'affaires auront l'occasion unique de soumettre des recommandations aux ministres responsables des PME afin que ceux-ci les examinent à leur réunion des 18 et 19 septembre, qui portera essentiellement sur le programme d'action à adopter relativement aux PME. Les délégués seront encouragés à participer à des séances spéciales de consultation pour avoir un aperçu des nouveaux modèles et des nouvelles initiatives et formuler des recommandations.

### Exposition, réseau de contacts, et bien d'autres choses encore

L'exposition de l'APEC sur les PME, qui fera également partie des activités de la semaine, comprendra plus de 175 stands tenus par des entreprises comptant parmi les plus innovatrices et les plus compétitives des économies de l'APEC.

Le programme de jumelage d'entreprises, qui comporte une réception d'accueil, un petit déjeuner de prise de contact et un déjeuner d'affaires, permettra aux PME prêtes à exporter de rencontrer des acheteurs et partenaires potentiels de la région de l'Asie-Pacifique.

Les délégués de l'APEC seront également invités à se rendre dans certaines des entreprises de la région de la capitale nationale qui réussissent le mieux pour prendre connaissance sur place des technologies, des produits et des services canadiens les plus avancés.

Organisés par la Chambre de commerce du Canada et par Industrie Canada, et parrainés par la Banque royale du Canada et la Société pour l'expansion des exportations, le forum et l'exposition de l'APEC illustrent parfaitement l'esprit de collaboration

Voir page 5 — Le forum des gens d'affaires

## CanadExport

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur délégué : Don W...

Rédacteur adj...

Création : Bo...

Mise en page...

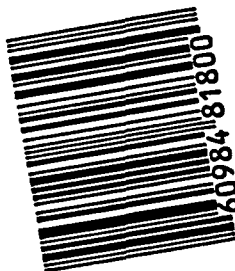
Téléphone : (61)

Fax : (613) 996

Courrier électro...

canad.export@ex

Tirage : 40,000



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

bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), du ministère des Communications et de la planification (BCF).

Expédiez votre carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour renvoyer l'étiquette avec le code. Prévoir quatre à six

cartes (BCFE), Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 1100, rue Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

## L'Équipe des technologies de l'information de la SEE — une formation gagnante

On sait que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) soutient depuis longtemps la compétitivité internationale des entreprises canadiennes, en leur offrant des produits d'assurance à court et à moyen terme, du financement à l'exportation et de l'assurance-investissement à l'étranger. Ce que l'on sait moins, c'est qu'elle compte maintenant une équipe de spécialistes affectée exclusivement aux entreprises de technologies de l'information (TI), secteur en plein essor.

Dans la foulée d'une réorganisation générale qui a conduit à la formation d'équipes intégrées axées sur des secteurs précis de l'industrie et du marché, la SEE a créé en 1995 une Équipe des technologies de l'information composée de 26 spécialistes de la gestion des risques, dont des directeurs régionaux des ventes, qui travaille exclusivement au service des exportateurs du secteur des TI.

Les chiffres montrent que la Société a visé dans le mille avec sa nouvelle approche sectorielle. Elle a en effet appuyé en 1996 des exportations canadiennes totalisant 3,2 milliards de dollars dans le secteur des TI, une hausse de 46 % par rapport à l'année précédente.

«Nous prévoyons continuer à accroître notre appui aux entreprises de ce secteur en 1997», déclare Peter Foran, chef de l'Équipe des technologies de l'information. «Les statistiques montrent que nous offrons maintenant de meilleures solutions financières et de gestion des risques aux entreprises du secteur des TI, peu importe leur taille.»

Voilà comment trois entreprises de technologies de l'information ont décrit les rapports qu'elles entretiennent avec la SEE.

### Gestion des risques de crédit

Obtenir, en temps voulu, des données de qualité en matière de crédit revêt une importance capitale pour Bomem Inc., entreprise de Québec qui conçoit, met au point et fabrique des instruments haute performance qu'elle vend sur plus de 50 marchés étrangers. Pour J.-Y. Roy, de Bomem, faire des affaires dans autant de pays exige une bonne compréhension des acheteurs étrangers. «Nous ne sommes pas des spécialistes du crédit, et c'est pourquoi nous préférons, dans ce domaine, nous en remettre aux experts de la SEE», précise-t-il, ajoutant que l'Équipe des technologies de l'informa-

tion (TI) de la SEE offre une aide inestimable à son entreprise. «Lorsque nous faisons appel à l'équipe pour vérifier le crédit d'un nouveau client, elle me paraît bien informée. Il est arrivé à plusieurs reprises qu'elle nous signale des problèmes éventuels de crédit, ce qui nous a permis de prendre des mesures pour minimiser les risques.»

### Gestion des risques politiques

Newbridge Communication Networks Corp., de Kanata (Ontario), conçoit des produits de raccordement à des réseaux, qu'elle vend principalement à de grandes entreprises de télécommunications dans une centaine de pays — certainement pas le genre de clients qui feraient faillite en vous laissant une pile de créances non payées. Pourtant, Newbridge assure ses exportations auprès de la SEE depuis plusieurs années.

«Nous faisons appel à la SEE principalement pour assurer nos ventes en Amérique latine et dans la région de l'Asie-Pacifique», précise Doug McCarthy, vice-président des finances et trésorier de Newbridge. «Vendre à des entreprises de ces régions présente certains risques commerciaux, mais c'est surtout pour couvrir les risques politiques que nous assurons nos exportations.»

Newbridge est un client de longue date de la SEE. M. McCarthy constate une amélioration du service depuis la formation de l'Équipe des technologies de l'information. «Avant, nous faisons affaire avec divers groupes de la SEE. Maintenant, nous ne traitons qu'avec une seule personne pour tous les produits de la SEE, précisé-t-il.

Voir page 8 — L'équipe des technologies



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WIN Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopiez votre demande au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078; ou téléphonez au (613) 992-3005.



## La marque CE et l'exportation vers l'Europe

Qu'est-ce que la « marque CE » et que représente-t-elle pour les exportateurs canadiens? Le présent article fait suite aux nombreuses questions que le haut-commissariat du Canada à Londres a reçues à la suite de la parution d'un plus court texte dans le supplément sur le Royaume-Uni que l'on retrouvait dans le numéro du 17 février de CanadExport. Les renseignements fournis s'appliquent non seulement au Royaume-Uni mais à tous les pays membres de l'Union européenne.

La marque CE (Conformité européenne) est apposée sur les produits qui satisfont aux normes de sécurité auxquelles doivent se conformer tous les pays de l'Union européenne. La marque CE a été créée dans le cadre de l'Acte unique européen, qui avait lui-même été adopté dans le but de faciliter la libre circulation des marchandises (et des services) à l'intérieur de l'Union européenne. Les produits arborant la marque CE peuvent être vendus sans restrictions dans toutes les régions de l'UE, sans qu'il soit nécessaire de les modifier ou de leur faire subir d'autres tests.

De toute évidence, l'existence de normes nationales distinctes (BS, DIN, etc.) entravait le libre-échange au sein de l'UE, dans la mesure où les produits fabriqués conformément aux normes prescrites dans un pays donné ne satisfaisaient pas nécessairement à celles d'un autre pays.

### Nouvelles directives

On a résolu ce problème en élaborant les « nouvelles directives ». Chacune d'elle vise une gamme de produits et établit les prescriptions de sécurité essentielles auxquelles ces produits — y compris les importations — doivent satisfaire avant de pouvoir être vendus dans n'importe quel pays de l'UE. Les produits visés par une ou plusieurs directives (voir l'encadré) doivent y être conformes; la marque CE qui y est apposée est gage de leur conformité.

### Produits visés par les directives

- Appareils médicaux actifs implantables
- Matériaux de construction

- Chaudières à eau chaude
- Compatibilité électromagnétique
- Matériel et systèmes de protection conçus pour les milieux potentiellement déflagrants
- Appareils à gaz
- Machinerie
- Appareils médicaux
- Instruments de pesage non automatiques
- Matériel de protection individuelle
- Appareils sous pression simple
- Matériel pour terminaux de télécommunication
- Matériel basse-tension
- Jouets

D'autres produits feront sous peu l'objet de telles directives, comme les appareils de diagnostic in vitro.

### Conformité aux exigences

On peut démontrer la conformité aux prescriptions essentielles (« homologation ») de plusieurs manières. La méthode habituelle consiste à fabriquer le produit conformément à une norme européenne précise. Il est toutefois possible de recourir à d'autres normes, à condition que le produit final satisfasse aux prescriptions essentielles de sécurité. Dans la mesure où les normes européennes ne sont pas encore harmonisées à l'égard de tous les produits ou de tous les groupes de produits (bien loin de là), il est encore courant d'utiliser les normes nationales.

Selon le type de produit et les normes retenues, le processus d'homologation peut prendre plusieurs formes, que ce soit une simple déclaration du fabricant (validée par des résultats de tests maison

ou indépendants) ou les résultats d'essais réalisés par un organisme indépendant (essais obligatoires par une tierce partie).

### Conséquences pour les fabricants canadiens

La marque CE est une réalité à laquelle doivent se plier toutes les entreprises canadiennes qui exportent vers l'Union européenne. Les produits visés par une directive ne peut être vendus en toute légalité si la marque CE n'y apparaît pas, et la non-conformité et la falsification de documents font l'objet de sanctions graves.

Rien ne permet de garantir que les produits fabriqués conformément aux normes nord-américaines pourront être distribués dans l'UE sans modification. (N'oubliez pas que, bien que les directives se fondent sur des prescriptions de sécurité essentielles, elles ont d'abord pour objectif de supprimer les obstacles au libre-échange au sein de l'UE.)

Bien que le fardeau imposé aux entreprises puisse sembler important, et il est vrai que les coûts de conformité peuvent être élevés, la marque CE confère de grands avantages parce qu'elle permet de ne fabriquer qu'un seul modèle pour tous les pays membres. Cela signifie qu'un exportateur canadien peut désormais desservir l'ensemble du marché de l'UE avec un modèle unique et à partir du même établissement, puisque l'Acte unique européen a également éliminé les barrières tarifaires à l'intérieur de l'Union.

### Assistance et information supplémentaires

Il est possible d'obtenir de l'information

Voir page 5 — La marque CE

## La marque CE et l'exportation vers l'Europe (Suite de la page 4)

sur les directives de l'UE et des conseils sur la façon d'obtenir la marque CE auprès de plusieurs organismes et spécialistes.

L'Association canadienne de normalisation (CSA) offre un large éventail de services destinés à aider les fabricants à se conformer aux directives qui les concernent : conseils permettant de s'y retrouver dans le fouillis de directives et de normes, rédaction de fiches techniques et prestation de services complets, en vertu desquels la CSA examine les produits et leur fait subir des tests, tout en aidant le fabricant à rédiger la fiche technique et la déclaration de conformité.

Pour obtenir de plus amples ren-

seignements sur les services de la CSA, visiter le site Internet de la CSA (<http://www.csa.ca>) ou communiquer avec Trig Smith, coordinateur commercial de la CSA, tél. : (416) 747-4142; fax : (416) 747-4148; adresse électronique : [smithtr@csa.ca](mailto:smithtr@csa.ca)

On peut aussi obtenir de l'aide auprès de conseillers spécialisés et d'installations d'essais du Canada et des États-Unis. Bon nombre des principaux organismes européens d'essai et d'homologation des produits (« organismes notifiés ») ont des bureaux ou des associés aux États-Unis ou offrent directement leurs services à partir de l'Europe. Ces organismes se sont généralement eux aussi dotés d'un site Internet, par exemple :

[www.neag.co.uk](http://www.neag.co.uk),  
[www.isoconsultants.com](http://www.isoconsultants.com),  
[www.conformance.co.uk](http://www.conformance.co.uk),  
[www.ktl.co.uk/ktl/index.htm](http://www.ktl.co.uk/ktl/index.htm).

Les ambassades du Canada en Europe peuvent fournir des conseils plus adaptés à un pays en particulier. Les entreprises qui s'intéressent au marché du Royaume-Uni devraient communiquer avec Patrick Stratton, agent commercial, haut-commissariat du Canada, Londres W1X 0AB, Royaume-Uni; tél. : +44 171 258 6654; fax : +44 171 258 6384, adresse électronique : [patrick.stratton@ldn02.x400.gc.ca](mailto:patrick.stratton@ldn02.x400.gc.ca)

## Les prévisions de la SEE (Suite de la page 1)

d'attribution de crédit qui leur seront imposées.

### Conditions optimales aux États-Unis

On prévoit que les exportations à destination des États-Unis vont afficher une croissance de 7,7 % cette année. Aux dires de M. Olts, la conjoncture économique américaine ne saurait être plus favorable. Les exportations de produits à base de ressources comme le pétrole, les céréales et les métaux ne bénéficieront pas de prix à la hausse cette année, et la vente de biens de consommation ralentira quelque peu en raison de la diminution des dépenses des ménages.

### Prévisions à l'échelle internationale

Dans le cas de l'Europe de l'Ouest et du Japon, on peut s'attendre à ce que les ventes à l'exportation connaissent à nouveau une courbe de croissance positive en 1997, surtout en raison de la demande accrue générée par le secteur des entreprises. La SEE prévoit une croissance de 4,8 % des exportations vers l'Europe de l'Ouest et de 6,2 % vers le Japon.

Les exportations vers l'Asie devraient augmenter de 8,4 %, au profit de tous les secteurs. En Amérique latine, une augmentation de 7,2 % est prévue, alors que les pays d'Afrique et du Moyen-Orient devraient respectivement afficher une croissance de 5,2 % et 3,5 %.

La croissance en Europe de l'Est devrait être considérable avec une augmentation de 16 %, alors que les exportateurs canadiens continuent d'exploiter des marchés à créneaux, plus particulièrement dans les domaines liés à l'infrastructure.

## Le Forum des gens d'affaires

(Suite de la page 2)

qui anime les membres d'Équipe Canada et leur permet de réaliser des activités uniques en leur genre.

Il s'agit là d'une occasion spéciale pour les entreprises canadiennes de se renseigner davantage sur certaines des économies les plus dynamiques du monde. De telles occasions sont rares : il ne faut pas manquer celle-ci!

Pour de plus amples informations au sujet du Forum des gens d'affaires et de l'exposition sur les PME présentés par l'APEC ou de toute autre activité au programme, on est prié de communiquer avec la Fondation Asie Pacifique/ Globe Foundation of Canada, World Trade Centre, 504-999 Canada Place, Vancouver (C.-B.) V6C 3E1; tél. : (604) 775-7265; fax : (604) 775-6247; courrier électronique : [apecoinfo@globe.apfnet.org](mailto:apecoinfo@globe.apfnet.org); adresse Internet : <http://strategis.ic.gc.ca/apecsme>

## Centre multimédia canadien sur le Web

# Information vitale sur le marché américain à l'intention des développeurs de produits multimédias

**L**es entreprises canadiennes de multimédia ont toutes le talent technique et créatif pour réussir, mais les compétences en marketing nécessaires pour faire accepter leurs produits sur le marché américain, qui est très concurrentiel, leur sont souvent défaut. Désormais, il suffit de cliquer pour avoir de l'aide!

Le Centre multimédia canadien, situé sur un site Web conçu par la Section commerciale du consulat du Canada à San Francisco, peut combler cette lacune.

« Vous pouvez être capable de créer un produit formidable », dit M. Mark Ritchie, agent de promotion commerciale à la Section commerciale du consulat du Canada, « mais il faut beaucoup d'argent et d'expertise pour passer à l'étape suivante et vendre votre création aux États-Unis. »

M. Ritchie croit que les entreprises canadiennes doivent comprendre le rôle important que les spécialistes de la mise en marché jouent dans le développement de nouveaux produits et de nouveaux marchés. « Je pense que le Centre multimédia canadien peut aider les entreprises à songer à certains de ces facteurs avant de mettre la touche finale à leur produit. »

### Outil adapté aux entreprises canadiennes

Conçu à l'intention exclusive des entreprises canadiennes, le site Web peut aider les petites et moyennes entreprises de multimédia à entrer sur le marché américain avec des plans d'entreprise et de commercialisation bien formulés.

Le site Web a été créé par M. Ritchie et deux de ses collègues en collaboration avec d'autres bureaux commerciaux du Canada aux États-Unis ainsi qu'avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Industrie Canada, à Ottawa.

Avec plus de deux ans d'expérience du domaine du multimédia aux États-

Unis, M. Ritchie connaît à fond la question.

« Le site Web permet de donner des renseignements et d'aider les entreprises canadiennes à ne pas répéter les erreurs que d'autres auraient pu faire avant elles lorsqu'elles ont tenté d'entrer la première fois sur le marché américain », a-t-il dit. « Et quoi de mieux pour communiquer avec les entreprises canadiennes de multimédia qu'un site Web — un outil essentiellement multimédia sur Internet. »

### Un outil de marketing

Inauguré officiellement en février cette année, le site Web contient des études de marché (y compris une étude sur la façon de vendre à Microsoft), des guides de relations publiques et des guides pratiques sur le marketing de même que des listes de référence détaillées. Les développeurs peuvent en savoir plus sur les nuances culturelles à prendre en compte quand on fait des affaires aux États-Unis et apprendre comment aborder les clients éventuels.

L'information est répartie en trois grandes catégories de produits et services multimédias — produits et services de consommation, produits et services éducatifs — et comporte des renseignements détaillés sur chaque secteur, en plus d'hyperliens avec d'autres sites Web pertinents, de listes détaillées de foires commerciales et de conférences et de listes de périodiques à lire.

À l'aide des renseignements généraux sur la façon dont les entreprises aux États-Unis utilisent le multimédia, les entreprises canadiennes peuvent savoir où elles s'intègrent dans le marché, qui sont leurs clients les plus probables et comment définir de la meilleure façon leurs produits et services.

Un développeur de produits multimédias peut utiliser le site comme point de départ et y retourner régulièrement pour des renseignements fréquemment mis à jour. La documentation est disponible en anglais et en français.

Le site Web est très fréquenté par les entreprises canadiennes. Au seul mois de mars, on a compté environ 300 séances d'utilisation et plus de 7 000 clics.

La Section commerciale a mis des codes d'accès au système pour rendre celui-ci plus accessible aux développeurs de produits multimédias canadiens qu'à leurs concurrents américains. Le nom-utilisateur est allcan et le mot de passe est foggyday (« Oui, c'est le temps qu'il faisait le jour où nous avons créé le mot de passe », a ajouté M. Ritchie.)

Pour plus de renseignements, communiquer avec M. Mark Ritchie, Bureau commercial du Canada à San Francisco, tél. : (415) 543-2550, poste 25, courrier électronique : mritchier@cdntradesf.com

Centre multimédia canadien : <http://cndnewmediasf.com>, nom-utilisateur : allcan; mot de passe : foggyday

## Base de données sur le commerce international canadien de marchandises disponible sur Internet

**V**ous pouvez maintenant consulter la Base de données sur le commerce international canadien de marchandises, qui contient plus de 22 millions d'enregistrements, au site Internet de Statistique Canada (dont l'adresse est [www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)).

Cette base de données permet aux exportateurs et à d'autres gens d'affaires d'avoir facilement et rapidement accès à des renseignements sur le commerce canadien des marchandises et cela, dès la minute où elles sont diffusées officiellement.

Vous pouvez maintenant, à partir de

votre ordinateur, surveiller les importations et les exportations, prévoir les tendances et trouver des débouchés sur les marchés mondiaux.

Les frais d'extraction des données sont de trois dollars (3 \$) par produit et pays (jusqu'à un maximum de dix pays, suite à quoi un prix fixe est demandé). De plus, il n'en coûte rien pour faire ventiler les chiffres suivant la province, l'État (pour le marché américain), l'année et le mois.

Vous choisissez les extractions qui vous intéressent, on vous en indique le prix et vous effectuez votre paiement

directement, à votre ordinateur.

Les données correspondent aux codes à 8 et à 10 chiffres du système harmonisé.

Pour plus de renseignements, communiquer avec [Infostats@statcan.ca](mailto:Infostats@statcan.ca)

## Nouvelle réglementation touchant les exportations de produits alimentaires et de matériel électronique vers la Russie

**L**e gouvernement de la Fédération de Russie a récemment adopté des changements touchant les exportations de produits alimentaires et de matériel électronique vers ce pays.

À partir du 1er mai, tous les produits alimentaires importés sur le territoire de la Fédération de Russie devront porter des étiquettes en langue russe, apposées sur l'emballage ou attachées au produit si celui-ci est trop petit. L'étiquette doit faire apparaître le nom du produit, le pays d'origine, l'entreprise, le poids et le volume, les ingrédients, la valeur nutritive, les conditions de conservation, la date de péremption et le mode de préparation ou de consommation.

Depuis le 1er janvier, de nouveaux

taux tarifaires s'appliquent à certains matériels électroniques, notamment les circuits imprimés (15 %), les tubes images, les circuits logiques, les circuits intégrés, les unités de traitement de signaux de synchronisation vidéo/son et de commande, les microprocesseurs, les micro-ordinateurs et les microcircuits intégrés (franchise de droit) et les pièces utilisées avec les appareils sus-mentionnés (30 %).

Pour obtenir la liste complète des produits visés par ces changements, communiquer avec Ben Gailor, délégué commercial, Direction de l'Europe de l'Est, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, tél. : (613) 992-8590; fax : (613) 995-1277.

### Un appel aux fournisseurs et exportateurs canadiens produits médicaux et pharmaceutiques et de services de santé

**L**a Direction des affaires internationales (DAI) de Santé Canada invite les fournisseurs et exportateurs canadiens de produits médicaux et pharmaceutiques et de services de santé à communiquer les adresses de leurs sites web à la DAI pour qu'elle puisse les diffuser sur son propre site Internet.

La DAI compte en effet constituer un répertoire des fournisseurs canadiens avec des liens hypertextes directs vers leurs pages web. Ce répertoire et ces liens fourniront des données essentielles à jour aux acheteurs éventuels, aux délégués commerciaux du Canada et à toute autre personne intéressée.

La DAI vous invite à visiter son site web sur Internet à l'adresse suivante :

<http://www.hwc.ca/datapcb/iad/iadtitle.htm>

Pour vous inscrire, contacter :  
Luc C. Pamerleau  
Tél. : (613) 941-3136  
Fax : (613) 952-7417  
Adresse électronique :  
[luc\\_pamerleau@isdtcp3.hwc.ca](mailto:luc_pamerleau@isdtcp3.hwc.ca)

## La visite du premier ministre du Liban (Suite de la page 1)

auquel on accède par le navigateur du MAECI. Il s'agit d'un site conçu pour aider les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter au Liban.

« Cet outil », a ajouté le Ministre, « permet d'accéder rapidement et facilement à des renseignements sur les débouchés offerts aux entreprises canadiennes sur le marché libanais et montre encore une fois à quel point le Canada entend contribuer aux efforts de reconstruction faits au Liban. »

### Les débouchés commerciaux abondent

Avant la guerre civile, le Liban avait l'une des économies les plus dynamiques du Moyen-Orient. Maintenant que le conflit est fini, le Liban offre d'énormes possibilités d'échanges commerciaux et d'investissement — le taux de croissance annuel moyen du pays a été de 7 % depuis 1992. Le gouvernement libanais s'est engagé dans un vaste programme visant à reconstruire l'infrastructure économique du pays. Un programme de rétablissement de l'infrastructure humaine et physique évalué à plusieurs milliards de dollars a été lancé, et on est en train de moderniser

et d'accroître les forces de défense et de sécurité intérieure.

L'effort de reconstruction devrait générer au total entre 26 et 40 milliards de dollars US en projets pour les secteurs public et privé.

Le Canada a réagi rapidement à ces possibilités, les exportations vers le Liban s'étant accrues de plus de 700 % depuis 1990 — elles sont passées de 8 millions de dollars cette année-là à 67,2 millions de dollars en 1996, avec une balance commerciale qui favorise largement le Canada.

Les principaux produits exportés par le Canada en 1996 étaient l'aluminium (13 millions de dollars), les pièces électroniques et le matériel radar (5,8 millions de dollars), le lait et la crème (3,3 millions de dollars) et les automobiles (2,7 millions de dollars).

Mais des possibilités de croissance existent dans beaucoup d'autres secteurs, notamment l'énergie électrique, les télécommunications, l'agriculture, la santé, la construction, les transports et l'environnement. Au moment d'aller sous presse, plusieurs grandes entreprises canadiennes

étaient en lice pour certains gros contrats au Liban.

### Outils d'accroissement des exportations

À la réunion de décembre 1996 des Amis du Liban tenue à Washington, le Canada a annoncé qu'il dégagerait 200 millions de dollars en crédit à l'exportation. Une aide financière accordée à des conditions non libérales est déjà offerte par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

On a aussi annoncé à ce moment-là un autre montant de 2 millions de dollars en nouveaux fonds de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) destinés à appuyer la formation de coentreprises entre les secteurs privés libanais et canadien qui serviront à aider aux projets de reconstruction au Liban.

Pour plus de renseignements sur la visite du premier ministre, M. Al-Hariri au Canada et les débouchés commerciaux au Liban, communiquer avec Ian Shaw, Direction du Moyen-Orient, MAECI, tél. : (613) 944-2070, fax : (613) 944-7975.

## L'Équipe des technologies de l'information de la SEE (Suite de la page 3)

Beaucoup plus qu'une simple question de prix ATI Technologies Inc., de Thornhill au nord de Toronto, conçoit des puces vidéographiques et fabrique des cartes d'accélération graphique pour ordinateurs personnels. Cette entreprise prospère, qui a enregistré un chiffre d'affaires de 360 millions de dollars en 1995, compte sur la SEE depuis cinq ans pour assurer ses ventes aux États-Unis, en Europe et

en Extrême-Orient.

Kap Singh, directeur du crédit chez ATI, juge concurrentiels les prix des produits d'assurance de la SEE, mais ce n'est pas là la seule raison pour laquelle son entreprise traite avec la SEE. Grâce au vaste réseau de contacts qu'entretient la Société avec des organismes semblables d'autres pays, ATI a accès à une mine de connaissances qu'elle ne pourrait trouver ailleurs.

«La SEE est en contact avec des personnes qui connaissent très bien les entreprises locales, explique M. Singh. Ainsi, elle peut consulter des organismes étrangers au besoin lorsque nous voulons en savoir davantage sur des clients potentiels.»

Pour obtenir de plus amples renseignements, adressez-vous à l'Équipe des technologies de l'information de la SEE, au 1-888-332-3320.

## La Chine choisit l'efficacité énergétique canadienne

Le savoir-faire canadien est la clé de voûte d'un projet visant à développer les capacités de la Chine en matière de gestion de l'environnement et d'amélioration de la qualité de l'air dans les immeubles résidentiels et commerciaux, tout en réduisant la consommation d'énergie

Le Canada est le principal partenaire que la Chine a choisi parmi 20 pays candidats pour la création du Centre de l'efficacité énergétique dans les bâtiments (CEEB). Le projet, qui s'étale sur cinq ans, est conjointement financé par l'Agence canadienne de développement international (l'ACDI) et le ministère chinois de la Construction, qui y injecteront respectivement 8,4 millions et 130 millions de dollars.

Selon Claude Tardif, de SOPRIN/ADS, le groupe d'ingénieurs-conseils de Longueuil (Québec) sélectionné par l'ACDI pour coordonner les activités des entreprises et organismes canadiens participants, les avantages qu'en retireront les fournisseurs et ingénieurs-conseils canadiens intervenant dans le cadre du projet dépassent de loin ces montants.

Parmi les activités entreprises par le CEEB, citons cinq projets de démonstration, à savoir un important projet de rénovation à Harbin, capitale de la province du Heilongjiang, la construction de trois groupes d'immeubles résidentiels à Wuxi, Guangzhou et dans la province du Fujian et la construction d'un immeuble qui abritera le siège social du CEEB, à Beijing. Ce centre deviendra une vitrine des technologies et produits canadiens en matière d'efficacité énergétique.

### Des débuts prometteurs

Depuis la mise en route du projet en décembre 1996, le Canada a accueilli

trois délégations de dignitaires chinois et attend d'autres missions au cours des cinq prochaines années.

Le premier groupe, constitué de représentants du ministère chinois de la Construction, est venu en janvier afin de rencontrer des fournisseurs canadiens de produits et technologies liés à l'efficacité énergétique, à Montréal, Québec, Shawinigan, Ottawa (Conseil national de recherches), Toronto, Edmonton et Vancouver.

Suite à cette première visite, une vingtaine de produits canadiens, allant des murs, portes et fenêtres au matériel de chauffage et de ventilation et aux techniques de mesure des infiltrations d'air et d'humidité, ont été retenus pour les projets chinois.

Deux autres missions de ce type se sont tenues en mars. L'une, composée de six dignitaires chinois associés au projet de démonstration de Harbin, s'est intéressée aux systèmes de chauffage à haut rendement énergétique, alors que l'autre, regroupant des spécialistes de l'éducation, voulait étudier les possibilités de transfert de technologie vers la Chine. Ces derniers se sont montrés particulièrement impressionnés par les programmes et les installations des divers centres d'éducation permanente qu'ils ont visités dans tout le pays.

### Une collaboration active

Outre leur participation conjointe aux projets de démonstration, les spécialistes chinois et canadiens du domaine de l'efficacité énergétique collaboreront à la

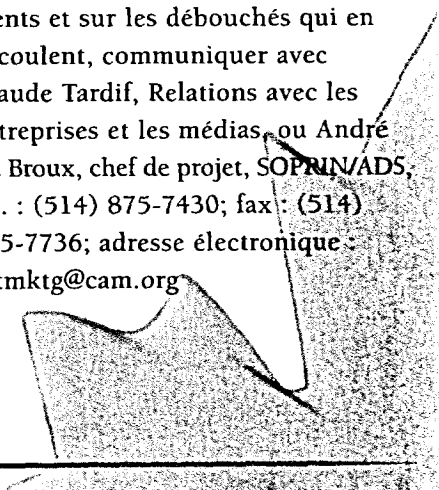
mise en oeuvre des mesures suivantes :

- le recrutement et la formation de personnel administratif et technique,
- la fourniture du matériel nécessaire aux activités du Centre,
- l'établissement d'un système de gestion de l'information et de programmes visant à promouvoir les économies d'énergie,
- l'élaboration de politiques, règlements, codes et normes touchant l'efficacité énergétique.

Selon M. Tardif, « les retombées positives pour les entreprises canadiennes participantes sont telles que de nouveaux fournisseurs manifestent le désir d'y participer. »

« L'enthousiasme que ce projet suscite déjà stimulera la création d'une équipe d'efficacité énergétique regroupant de nombreux fabricants, centres de recherches et organismes canadiens cherchant à exporter leurs produits, technologies et savoir-faire à l'étranger. »

Pour de plus amples renseignements sur le projet lié au Centre d'efficacité énergétique dans les bâtiments et sur les débouchés qui en découlent, communiquer avec Claude Tardif, Relations avec les entreprises et les médias, ou André De Broux, chef de projet, SOPRIN/ADS, tél. : (514) 875-7430; fax : (514) 875-7736; adresse électronique : [intmktg@cam.org](mailto:intmktg@cam.org)



Nouvelles commerciales

## Une petite maison de commerce au service des exportateurs canadiens

**E**n tant que société canadienne de gestion de projets et de commerce extérieur, Bexcan Export Trading Services a acquis un remarquable savoir-faire en proposant sur le marché international une large gamme de produits fabriqués au Canada.

La grande expérience du président de Bexcan, Normand Brunelle, résulte des dix années de travail qu'il a passées comme directeur des exportations au sein de diverses entreprises avant de fonder sa propre société il y a trois ans.

« Comme la plupart de mes activités sont orientées vers les Caraïbes et l'Amérique centrale, indique M. Brunelle, j'ai compris qu'il existait de nombreux débouchés pour une petite entreprise visant des contrats de portée limitée, dans la mesure où les projets sont souvent de moindre envergure dans ces régions. »

### Des débuts modestes

Les services offerts par Bexcan comprennent le dépôt de soumission et l'analyse de projet, les études de faisabilité, la préparation de la documentation et les services de soutien connexes. Les recettes annuelles de Bexcan, qui avoisinent les 800 000 \$ depuis deux ans, illustrent bien la qualité des services fournis par l'entreprise. Les revenus annuels ont grimpé de 600 % au début de l'année 1997 avec la signature au Belize, en janvier, d'un contrat d'approvisionnement en matériel de ligne de transport de 34,5 kV, d'une valeur de 2,8 millions de dollars, contrat qui en est actuellement à l'étape de l'expédition.

Bexcan s'ajoute ainsi aux entreprises canadiennes actives au Belize dont la liste a été publiée dans le numéro du 23 décembre 1996 de *CanadExport*. De fait, l'incorporation de Bexcan à cette liste lui a permis de générer des revenus supplémentaires grâce à des ventes directes réalisées auprès de Markham Electric International Limited, à qui a été confié un autre projet bélizien.

### Les ficelles du métier

En se spécialisant dans l'obtention et la préparation de soumissions globales en approvisionnement d'infrastructure à l'échelle internationale (des fournitures scolaires aux vêtements en passant par les véhicules et la distribution d'eau et d'électricité), M. Brunelle a au cours des ans établi des relations avec de nombreuses personnes.

« Nous avons également des antennes dans diverses institutions financières internationales (IFI), comme la Banque mondiale, les Nations Unies, la Banque interaméricaine de développement et la Banque de développement des Caraïbes, et demeurons informés de leurs avis d'appel d'offres », explique-t-il.

De plus, M. Brunelle rend toujours visite aux délégués commerciaux des missions canadiennes des pays qu'il visite, avec lesquels il échange idées et renseignements. Pour illustrer son propos, le président de Bexcan donne l'exemple suivant : « À la Barbade, le haut-commissariat canadien fait paraître une liste trimestrielle des projets à venir. Nous demeurons en étroite communication avec eux, affirmant ainsi notre volonté de demeurer au fait des événements. »

Bexcan reste également à l'affût d'éventuels débouchés dans cette région du globe en participant aux missions commerciales qu'organise le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

« Nous attribuons les trois années de succès que nous connaissons au Belize, souligne M. Brunelle, à notre participation à l'une de ces missions commerciales qui nous a permis d'entrer en relation avec les personnes appropriées. »

Il recommande aussi de rencontrer les gens personnellement et de faire

affaire avec de grandes entreprises solidement établies, parce que, explique-t-il, « c'est là qu'est l'argent, ce qui vous assure en règle générale d'être payé. »

### De formidables débouchés

Jusqu'à maintenant, Bexcan a surtout axé ses activités sur les Caraïbes et l'Amérique centrale, dont le Nicaragua, où l'entreprise a contribué au cours des trois dernières années à mener à bien des projets financés par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour une somme de plus de deux millions de dollars.

« Nous considérons que ce pays offre de formidables débouchés », ajoute M. Brunelle, qui cherche présentement à conclure des ententes de partenariat avec d'autres entreprises canadiennes en vue de soumissionner sur des projets nicaraguayens ainsi qu'haitiens, dans la mesure où il s'attend à ce que beaucoup de projets d'aménagement hydraulique fassent l'objet d'appels d'offres à Haïti.

« Nous venons aussi de compléter un projet de fourniture d'eau potable en Dominique, précise M. Brunelle, d'une valeur de 356 000 \$, et espérons décrocher des contrats dans d'autres pays de cette région. »

Quoi qu'il en soit, Bexcan s'intéresse également à d'autres régions du monde, comme l'Inde et les Philippines, à condition cependant de pouvoir susciter l'intérêt d'un groupe adéquat d'exportateurs canadiens envers ces marchés.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Bexcan, communiquer avec le président Normand Brunelle, tél. : (514) 624-7556; fax : (514) 624-4114, adresse électronique : norm@bexcan.ca

## Une petite entreprise d'épuration des eaux de London se fait connaître grâce à une subvention à la recherche

**P**urifics Environmental Technologies Inc., qui ne compte que trois années d'existence et un personnel d'à peine cinq personnes, vient d'obtenir un contrat prometteur de la United States Navy et de réaliser quatre ventes en Corée.

Tout a commencé par la modeste subvention que le Conseil national de recherches du Canada a accordée à cette entreprise de London (Ontario) dans le cadre du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI).

« Cette subvention nous a permis de mettre au point un nouveau procédé de séparation, explique le président de la société, Brian Butters. Nos travaux ont ensuite été couronnés par les deux brevets que notre entreprise a reçus il y a près de deux ans. »

Le procédé breveté d'épuration des eaux « Photo-Cat » permet de purifier les eaux souterraines et d'épurer les eaux usées en détruisant les agents de contamination chimiques à la température ambiante. On peut ainsi éliminer les contaminants sans accumuler de déchets.

« Avec cette technique qui ne nécessite que le tiers de l'électricité que consomment les principaux produits concurrents, nous sommes aujourd'hui les plus grands fournisseurs de systèmes industriels d'épuration des eaux par photocatalyse », poursuit M. Butters.

### Premières percées aux États-Unis

C'est lors d'un salon commercial qui se tenait à Long Beach (Californie) en 1995 que le délégué commercial du consulat général du Canada à Los Angeles a mis la société en contact avec la US Navy.

La société a ensuite participé à une mini mission commerciale organisée par le consulat, puis multiplié ses contacts avec la US Navy.

« Tout cela a abouti au contrat que nous avons signé avec la US Navy à la fin du mois de mars, explique M. Butters. Ce contrat est peut-être modeste, mais il revêt une grande importance stratégique, car il ouvre la porte à d'autres possibilités. »

Ce contrat porte sur la conception et l'optimisation d'un procédé d'épuration visant à détruire les explosifs nitro-aromatiques présents dans l'eau, comme le TNT.

« Ce procédé présente un double intérêt pour la US Navy, commente M. Butters. D'abord parce qu'il rend inutiles les procédés de prétraitement des eaux, encombrants et générateurs de déchets solides. Ensuite parce qu'il permet de

réduire considérablement la consommation d'électricité par rapport aux technologies et aux procédés courants. »

Purifics espère que ce contrat lui ouvrira de nouvelles possibilités dans d'autres régions. La société compte sur l'aide que pourraient lui apporter les consulats généraux du Canada à Dallas et à Detroit, sous forme de nouveaux contacts ou d'études de marché.

Les installations pour lesquelles la société a reçu des autorisations aux États-Unis comprennent plusieurs sites Superfund. Il s'agit de zones qui présentent des risques notables pour l'environnement, selon l'EPA (U.S. Environmental Protection Agency).

### Constance et persévérance avant tout

« Ne vous laissez pas intimider par les marchés étrangers, recommande M. Butters. Ne visez pas trop haut, mais ne vous limitez pas non plus. La constance et la persévérance sont de mise. »

On peut en dire autant de la patience. « Les premiers contrats ne se décrochent pas tout de suite, explique M. Butters. On doit d'abord établir des relations et acquérir une certaine crédibilité, ce qui prend du temps lorsqu'on part de zéro. »

M. Butters est également un ardent défenseur des foires commerciales et des missions, car ils donnent aux entreprises et à leurs produits la visibilité qui leur est nécessaire. C'est d'ailleurs au cours d'une foire commerciale que la société a commencé à percer le marché coréen.

En fait, la société a pu par la suite conclure une entente de représentation qui a été officialisée lors de la visite que M. Kim, président de la Corée du Sud, a effectuée l'an dernier au Canada. La société vient de réaliser sa quatrième vente en Corée du Sud.

Désormais présente aux États-Unis et en Corée du Sud, la société étudie actuellement les débouchés que pourraient offrir d'autres pays du Sud-Est asiatique.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Brian Butters, président, tél. : (519) 473-5788; fax : (519) 473-0934; adresse électronique : [info@purifics.com](mailto:info@purifics.com); Internet : [www.purifics.com](http://www.purifics.com)



## International Aid & Trade '97

NEW YORK, É.-U. — **International AID & TRADE** (10-12 septembre 1997) est un événement commercial où les exportateurs canadiens peuvent présenter leurs produits et services aux hauts fonctionnaires des Nations Unies ainsi qu'aux agents supérieurs responsables des achats pour l'aide humanitaire de partout dans le monde. Connu anciennement sous l'appellation **International PEACEKEEPING**, l'événement a changé de nom pour refléter le large éventail de

débouchés commerciaux qui s'offrent aux entreprises présentes sur le marché des Nations Unies, de l'aide humanitaire et du développement économique.

**International AID & TRADE '97** est une excellente occasion pour les exportateurs canadiens de s'informer sur le mécanisme de passation des marchés utilisé par les Nations Unies,

les pays membres, les ONG, les organismes d'aide humanitaire et les organismes militaires.

Pour plus de renseignements, communiquer avec **International AID & TRADE '97**, tél. : (416) 968-7252; fax : (416) 968-2377; Internet : <http://www.baxter.net/peacekeeping>; courrier électronique : [peacek@baxter.net](mailto:peacek@baxter.net)

### Une exposition présente les dernières innovations du domaine de la machinerie pharmaceutique

GOREGAON, MUMBAI, INDE — La société **Consumer Trade Expositions** organise le salon **PHARMATECH 97** qui aura lieu du 25 au 27 septembre 1997. **PHARMATECH**, qui est présentée pour la septième année, est considérée comme la plus grande exposition du secteur pharmaceutique. On y retrouve notamment les dernières innovations du domaine de la machinerie pharmaceutique (laboratoire, électronique, contrôle de la qualité et recherche et développement), les publications de l'industrie pharmaceutique et de l'Organisation mondiale de la santé et une série de présentations données par des conférenciers de réputation mondiale. Pour savoir comment participer à la foire, communiquer avec **Consumer Trade Expositions (COTEX)**, 52 Shafi Estate, Amar Mahal, Chembur, Mumbai, Inde. 400 089, tél. : (91-22) 557-7350, fax : (91-22) 557-6841.

### Smau '97 : sur la voie d'une autre réussite

MILAN, ITALIE — **Smau '97**, la 34<sup>e</sup> Exposition internationale de la technologie de l'information et des communications, se tiendra du 2 au 6 octobre 1997. Le succès que **Smau '96** a remporté (voir *CanadExport*, vol. 14, no 10, 3 juin 1996), confirme le rôle que **Smau** s'est acquis dans le domaine de la technologie de l'information et des communications (TIC). **Smau '96** peut se glorifier d'avoir eu 2 600 exposants, 400 000 visiteurs et 3 millions de contacts inscrits au site Internet de **Smau**.

Le thème de **Smau '97** est la mémoire, dans le contexte du monde de la TIC, spécialement en termes de

nouvelles technologies multi-médias. Une nouvelle aire d'exposition est consacrée, cette année, aux technologies propres au nouveau domaine de l'identification automatique, notamment l'impression et la lecture de codes à barres, la communication et l'identification dans les radiofréquences, les cartes à mémoire et la reconnaissance de la parole.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le Bureau de marketing international de **Smau**, Corso Venezia 47/49, 20121 Milano, Italie, tél. : (39-2) 760-6757; fax : (39-2) 760-7300; courrier électronique : [international.mktg@sm.au.it](mailto:international.mktg@sm.au.it); Internet : [www.smau.it/magellano](http://www.smau.it/magellano)

### Des occasions pour les exportateurs à la foire japonaise des loisirs et des produits récréatifs

TOKYO, JAPON — 23-25 février 1998 — La quatorzième foire annuelle des importations, **Loisirs et produits récréatifs 1998**, offrira une occasion à nulle autre pareille aux sociétés canadiennes désireuses de se tailler une place sur le dynamique marché japonais des loisirs. L'événement, parrainé par la **Japan External Trade Organization (JETRO)**, a pour objectif d'accroître les importations japonaises de produits et de services dans ce secteur. Dans le passé, la foire a grandement contribué à ouvrir le marché japonais aux entreprises étrangères. En 1996, des transactions totalisant environ 26 millions de dollars US y ont été réalisées. Les demandes de participation doivent être présentées au plus tard le 15 octobre 1997.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec Alan Bresgi de **JETRO**, tél. : (416) 861-0000, poste 227; fax : (416) 861-9666.

### Un élan au secteur canadien du bâtiment sur le marché allemand

Foire commerciale

LEIPZIG, ALLEMAGNE — Le Canada entend tirer pleinement profit de sa participation au Salon de la construction de Leipzig, qui aura lieu dans cette ville du 22 au 26 octobre 1997, afin d'aider le secteur canadien du bâtiment à s'établir solidement sur le marché allemand.

Le Salon de la construction de Leipzig, qui a lieu tous les deux ans, est une importante exposition pour les architectes, les planificateurs, l'industrie de la construction et les professions connexes, les spécialistes de la construction et de la rénovation, les constructeurs de maisons, les constructeurs marchands et les associations de constructeurs de maisons. Le salon s'articulera autour de la vaste gamme de matériaux et de pièces de construction, de leur entretien et de leur utilisation sur les chantiers, des

machines de construction et de pré-fabrication ainsi que des professionnels qui offrent des services au secteur de la construction.

L'exposition de Leipzig est un important tremplin pour accéder aux marchés de la construction d'Europe centrale et de l'Est où la construction enregistre les taux de croissance les plus élevés en Europe. On prévoit qu'au cours de 1996 et de 1997 la Pologne, la Hongrie, la République tchèque et la Slovaquie enregistreront des taux de croissance de 7 à 8 %.

Il reste onze mois avant la tenue de la foire commerciale et déjà 1 250 entreprises de vingt pays ont confirmé leur présence à Leipzig.

Le Canada entend participer au salon de différentes façons. Un grand espace a été réservé pour les exposants canadiens. Les entreprises sont invitées à

réserver leur emplacement auprès du représentant du salon.

Pour obtenir des renseignements sur l'exposition, il faut s'adresser à Dessauer and Company Ltd., Leipzig Trade Fair Agency du Canada, 15, rue McMurrich, bureau 1103, Toronto (Ontario), M5R 3M6; tél. : (416) 960-0018, fax : (416) 927-0095.

#### Kiosque d'information du Canada

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) mettront sur pied un kiosque d'information où les fabricants et fournisseurs canadiens qui n'ont pas l'intention d'exposer leurs produits et services pourront tout de même présenter leur brochures. Les brochures doivent être envoyées à

Voir page 14 — Salon de la construction

## Foire commerciale du pétrole et du gaz à Dubaï

DUBAI, ÉMIRATS ARABES UNIS — La huitième foire internationale de l'industrie de l'exploitation pétrolière, gazière et pétrochimique à terre et en mer des pays arabes du Golfe — l'Arab Oil and Gas Show — aura lieu du 18 au 22 octobre 1997. Cette foire internationale, la seule de son genre à avoir lieu dans les Émirats arabes unis en 1997, présentera une gamme de technologies, de services et de matériel utilisés pour l'exploration, l'extraction, la transformation, le stockage et le transport du pétrole et du gaz.

Des représentants de toutes les grandes entreprises privées du domaine

de l'exploration, du génie, de la fabrication et de la passation de marchés dans les pays du Conseil de coopération du Golfe seront présents à cette foire. Il y aura aussi des spécialistes d'entreprises privées qui exploitent des champs de pétrole, d'entreprises de fournitures et de services et d'entreprises du secteur public actives dans le domaine du pétrole et du gaz.

Les Émirats arabes unis sont de gros producteurs de pétrole et deviennent progressivement d'importants producteurs de gaz naturel. On réalise actuellement de grands projets pour accroître la production et la transforma-

tion de pétrole et de gaz, construire des centaines de kilomètres de nouveaux pipelines, augmenter la capacité de raffinage et de stockage, percer plus de 300 puits et appliquer de nouveaux programmes de protection de l'environnement.

Pour renseignements, communiquer avec M. George Chrysomilides, président et directeur général, Cosmos Pacific Investment and Consulting Inc., 2628, Granville Street, Vancouver, B.C., V6H 3H8, tél. : (604) 731-9663, fax : (604) 263-1652, courrier électronique : cpic@cosmospace.bc.ca

## Occasions d'affaires

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

**ALGÉRIE** — Une société d'exportation établie à Montréal et possédant un bureau en Algérie, recherche des compagnies canadiennes oeuvrant dans des domaines tels que le matériel informatique, le matériel médical, les produits pharmaceutiques, la construction et autres pour différents projets en Algérie. Contacter M. Morad, fax : (514)254-5939; courrier électronique : arik microtec.net

**JAMAÏQUE** — on recherche des actionnaires ou des bailleurs de fonds canadiens pour plusieurs hôtels, stations de villégiature, auberges, villas et complexes sportifs privés de grand

luxe déjà érigés ou au stade de projet. L'apport de capital demandé varie entre 2,5 et 200 millions de dollars. Les projets sont situés à des endroits stratégiques dans tout le pays.

— Une usine jamaïcaine de coton et de polyester, située dans la zone de libre-échange, recherche un partenaire canadien disposé à acheter, exploiter et financer les installations dans le cadre d'une coentreprise. L'usine, qui abrite déjà des machines, est prête à entreprendre certaines activités. Sa position stratégique lui permet de fabriquer et d'expédier des tissus en Amérique du Nord, en Amérique latine et dans certains autres pays des Antilles.

— Une autre entreprise jamaïcaine est à la recherche d'un partenaire canadien qui pourrait participer à la fondation, au financement et à l'exploitation en coentreprise d'un système d'inspection des automobiles de type canadien. Il faut posséder d'excellentes compétences en matière de gestion, de technique et d'équipement.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur ces occasions d'affaires, veuillez faire parvenir une lettre manifestant votre intérêt ou une proposition à Cleveland Blythe, The EMT Group, fax : (416) 410-5517, adresse électronique : emtegrp@idirect.com

## Le Salon de la construction de Leipzig *(Suite de la page 13)*

Danzas Messen GmbH, aux soins de Canada Stand at Leipzig Construction Fair, Messsegelände P.v. 16.61, Postfach 646, D-04006, Leipzig, Allemagne; tél. : (49 341) 221-4154/56, fax : (49 341) 221-4147.

Les entreprises canadiennes qui assistent au salon peuvent également se servir du kiosque pour organiser des rencontres. Le délégué commercial de l'Ambassade du Canada à Berlin sera sur place pour fournir de l'aide et des conseils aux exportateurs potentiels et aux personnes qui sont à la recherche d'associés pour former des coentreprises.

**Possibilités de partenariat entre le Canada et l'Allemagne**  
Pour donner suite aux activités

antérieures et pour faciliter l'établissement de contacts fructueux entre les entreprises canadiennes et allemandes, une rencontre est prévue pour le 23 octobre. On compte ainsi amener les participants à discuter de plans d'activités et des possibilités de coopération, d'alliances ou d'associations. Les entreprises canadiennes qui souhaitent y prendre part doivent soumettre un document détaillé des activités et des objectifs qu'elles entendent réaliser en Allemagne. Les profils et objectifs de ces entreprises seront comparés à ceux des entreprises locales afin que l'on puisse les jumeler d'avance. Le nombre de places est limité à huit. Les participants doivent avoir fait leurs preuves en Amérique du Nord, posséder des

capacités d'exportation et avoir la ferme intention de saisir toutes les occasions qui se présentent en Europe. Les inscriptions, qui seront acceptées dans l'ordre de leur réception, doivent être adressées à Throsten Henke, Ambassade du Canada, Bureau de Berlin, Handelszentrum, Friedrichstr. 95, D-10117 Berlin, Allemagne; tél. : (49-30) 261-1161; fax : (49 30) 262-9206.

Pour obtenir d'autres renseignements sur la participation du Canada au salon, s'adresser à M. Michel Tétu, directeur adjoint, Direction de l'Europe centrale, MAECI, tél. : (613) 996-3777; fax : (613) 995-8756; courrier électronique : michel.tetu@extott04.x400.gc.ca

## Répertoire du Service des délégués commerciaux : Un outil indispensable pour les exportateurs canadiens

Ne manquez pas la publication prochaine du *Répertoire du Service des délégués commerciaux à l'étranger* qui comporte une nouvelle introduction et un message du Ministre. Ce répertoire a été conçu expressément à l'intention des entreprises qui sont prêtes à exporter. La nouvelle introduction offre des directives détaillées sur les moyens et les moments propices pour tirer profit des débouchés à l'étranger, en plus de décrire

les divers services et appuis dont les entreprises disposent au Canada pour se préparer à exporter. On y trouve également une série de questions auxquelles les entreprises peuvent s'attendre de la part d'un délégué commercial à l'étranger. Les entreprises capables de répondre adéquatement et clairement à ces questions seront celles qui pourront tirer le meilleur parti des connaissances et du savoir-faire du délégué commer-

cial sur leur marché cible.

On peut se procurer le nouveau répertoire auprès de l'InfoCentre du MAECI ainsi que des Centres des services aux entreprises du Canada et des Centres du commerce international situés partout au pays, sans oublier le site Internet à l'adresse : <http://www.infoexport.gc.ca>, sous la rubrique « Service des délégués commerciaux ».

### Un nouvel outil d'information sur l'exportation

Les exportateurs bien établis tout autant que les nouveaux exportateurs trouveront une multitude de suggestions judicieuses et de conseils pratiques dans *Some Recipes for Successful Exporting*. Ce guide de 52 pages donne des trucs sur la façon de s'adapter à des marchés internationaux en évolution, sur les blocs commerciaux, les cycles de vie des produits et l'évolution démographique. Les lecteurs y trouveront également exposés les pour et les contre de l'exportation et les caractéristiques qui différencient la commercialisation intérieure de la commercialisation internationale.

L'auteur de cet ouvrage, Lief Holmval, fait des affaires depuis plus de 30 ans dans une centaine de pays, et plus de 1 500 entreprises ont pris part à ses séances de formation en commerce international.

Pour se renseigner sur le prix de ce guide (le premier volume coûte 7,95 \$, frais de port et de manutention en sus) et pour en commander des exemplaires, s'adresser à Export Pro Inc., 125, Royal Crest Court, Markham (Ontario) L3R 9Z4, tél. : (905) 940-8408, fax : (905) 940-2446, Internet : <http://www.exportpro.com>.

### Comment se préparer à travailler à l'étranger

Les Canadiens qui quittent le pays pour le travail, ou les entreprises canadiennes qui envoient des employés à l'étranger, auraient peut-être intérêt à consulter le *Pre-Departure Planning Guide*. Ce guide de 100 pages passe en revue les questions importantes à régler avant le départ, notamment les questions bancaires, les assurances, l'assurance-maladie et les questions

fiscales. Publié sous forme de manuel comprenant divers aide-mémoire, le guide coûte 35 \$, (hors taxes) et est disponible auprès de Peter Simpson, C.A., Taxation Services for Canadians Investing, Working and Retiring Outside Canada, Suite 1205, 736-6th Avenue S.W., Calgary (Alberta) T2P 317, tél. : (403) 531-2200; fax : (403) 263-1826; adresse électronique : [peter@expatax.com](mailto:peter@expatax.com)

### Possibilités commerciales au Mexique pour le matériel de l'industrie des boissons et le matériel agricole

Le consulat canadien à Guadalajara a préparé des troupes de renseignements dans les domaines suivants :

- possibilités pour les entreprises qui fournissent l'industrie des boissons dans l'État mexicain du Jalisco — l'information contient les profils de 25 entreprises locales, dont des producteurs de tequila, d'eau purifiée, de lait, de jus de fruit et de bouteilles;
- distributeurs potentiels de matériel et d'instruments aratoires dans cinq États de l'ouest du Mexique.

Les entreprises intéressées peuvent communiquer avec le consulat canadien, Hotel Fiesta Americana, Local 31, Aurelio Aceves 225, Sector Juarez, 44100 Guadalajara, Jalisco, Mexico, tél. : (52-3) 615-6270/6215, fax : (52-3) 615-8665, courrier électronique : [ccgnad01@infosel.net.mx](mailto:ccgnad01@infosel.net.mx)

## Au calendrier

TORONTO — 24 juin 1997 — Pour marquer l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, la Thailand Business Association of Canada (TBAC) participe à la tenue d'un déjeuner-conférence dont l'objet est d'informer les Canadiens des possibilités d'affaires qui existent dans le secteur thaïlandais de l'automobile. Cette conférence, qui doit durer un jour et avoir lieu au Radisson Plaza Hotel, donnera aux représentants d'entreprises du secteur canadien de l'automobile l'occasion de rencontrer le président de l'association des fabricants de pièces d'automobile de Thaïlande (Auto-parts Industry Club of Thailand) et le président de l'office des investissements de Thaïlande (Thai Board of Investment) ainsi que plusieurs autres conférenciers et invités thaïlandais et canadiens de marque. En outre, les participants pourront bénéficier de conseils techniques opportuns sur le secteur de l'automobile et recevoir des informations actuelles sur les possibilités de coentreprise et d'investissement en Thaïlande.

Pour plus de renseignements, veuillez vous mettre en rapport avec la Thailand Business Association of Canada, à l'adresse suivante : 131, Baldwin St., Toronto, Ontario, M5T 1L7; tél. : (416) 597-8212; fax : (416) 597-8571.

TORONTO — 14 au 18 septembre 1997 — Plus de 1 000 délégués de plus de 75 pays se réuniront à Exploration '97, une conférence axée sur les progrès de la géophysique et la géochimie de l'exploration minière depuis dix ans et sur l'orientation future de la technologie.

Les sujets qui seront étudiés dans le programme technique sont la gestion intégrée de l'information sur l'exploration, la géophysique et la géochimie régionales, l'exploration et la délimitation des gisements ainsi que l'évaluation et la restauration de l'environnement. La conférence principale sera complétée par des ateliers techniques, par des visites dans les installations de fabricants, de laboratoires géoscientifiques et d'entreprises de services, et par une exposition de l'industrie de l'exploration comportant jusqu'à 150 kiosques.

Exploration '97 intéressera à la fois les spécialistes des sciences de la Terre et les gestionnaires, les universitaires et les spécialistes du secteur public qui s'occupent d'exploration minière et de problèmes environnementaux liés à l'exploitation minière.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Jon Baird, directeur de la publicité, a/s Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export, 101-345, Renfrew Drive, Markham, Ontario, L3R 9S9; tél. : (905)

513-0046; fax : (905) 513-1834; courrier électr. : [camese@compuserve.com](mailto:camese@compuserve.com). On peut aussi consulter le site Web à l'adresse suivante : <http://www.geosoft.com/exploration97.html>

TORONTO — 17 septembre 1997 — En association avec l'Année de l'Asie-Pacifique du Canada, la Thailand Business Association of Canada organise un forum commercial Canada-Thaïlande. Les séances porteront sur les succès économiques de la Thaïlande et les débouchés qu'elle offre, ainsi que sur les questions fiscales, juridiques et monétaires qui intéressent les entreprises souhaitant faire affaires dans ce pays. Parmi les conférenciers, on comptera des cadres supérieurs de la Siam Commercial Bank, du conseil d'investissement du gouvernement thaïlandais et de la NAPA Airport Development. Le forum se terminera par des ateliers simultanés qui porteront sur les secteurs suivants : les voitures et les pièces, la fibre de verre, le bâtiment et les matériaux de construction, et l'éducation.

Pour de plus amples renseignements, contacter la Thailand Business Association of Canada, 280 Spadina Avenue, 4th Floor, Toronto M5T 2E3, tél. : (416) 597-8212; fax : (416) 597-8571; adresse électronique : [tbac@istar.ca](mailto:tbac@istar.ca)

**Info  
Centre**

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

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







CYA

Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNEE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

PF9973  
①

# Prime Minister's Message

**I**N 1997, CANADA TAKES CENTRE STAGE as a Pacific nation. I have designated this year as Canada's Year of Asia Pacific in celebration of our long-standing ties with the region.

These ties encompass many aspects of our Canadian way of life and have helped to foster our unique multicultural identity and international outlook. They make it possible for us to contribute to building the Asia Pacific region into an even stronger community — one that is built on peace and prosperity.

I am confident Canada's Year of Asia Pacific will present exciting opportunities for Canadians from all walks of life to participate and explore how Asia Pacific can be a part of their future. This year will highlight the role of small and medium-sized businesses and the potential for young Canadians in the burgeoning Asia Pacific marketplace.

By positioning our country to play an even greater role in this dynamic region of the world, Canadians

can look forward to economic growth and prosperity. We will welcome more than 10,000 business and political leaders to cities across the country to work toward freer trade and closer cooperation through the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum. This international event provides an unprecedented opportunity to show our Asia Pacific partners that Canada is a premier source of quality goods and services and an excellent place in which to invest and do business, to study and visit. Cultural, business and youth events throughout the year will involve thousands more.

The success of our Team Canada missions to Asia Pacific has demonstrated what businesses, governments and Canadians from coast to coast can achieve when we work together. I invite all Canadians to join me in making 1997 an unforgettable year.



## Team Canada 1997 Mission Sets Sights on Korea, Philippines and Thailand

**T**he Team Canada trade mission to Seoul (Korea), Manila (Philippines) and Bangkok (Thailand) takes off in January 1997. Prime Minister Jean Chrétien and Canada's First Ministers are leading the twelve day mission. These countries have a combined market of 165 million consumers and account for over \$3.6 billion annually in Canadian exports.

Team Canada 1997 includes more than 400 business people, young entrepreneurs and students as well as representatives of municipalities and educational institutions. The mission focuses on eight sectors in which Canadian businesses produce goods and services which are in high demand in these markets: telecommunications and information technologies; transportation; financial services; environmental protection, energy and natural resources; agri-food; construction and building materials; education; and cultural industries.

The Prime Minister's Team Canada trade mission approach has proven its worth repeatedly, giving Canadian business access to senior political and industry leaders and enhancing Canadian visibility and credibility in the market. The three previous missions have resulted in business deals worth more than \$20 billion for Canadian companies.

Canadian businesses have also reported an additional \$2.4 billion in new business transactions since their return from the missions.

The 1997 Team Canada mission itinerary:

January 8, 1997	Departure from Canada
January 9-14, 1997	Seoul, South Korea
January 14-16, 1997	Manila, Philippines
January 16-20, 1997	Bangkok, Thailand
January 20, 1997	Return to Canada



## Federal Government Designates 1997 as Canada's Year of Asia Pacific



Left to right: John Bell, CYAP Ambassador, Amy Ho, winning design student, Jenny Kwan, MLA (British Columbia), the Hon. Raymond Chan, Secretary of State (Asia-Pacific), Vancouver Mayor Philip Owen, Anna Terrana, Member of Parliament (Vancouver East), the Hon. David Anderson, Minister of Transport.

**N**EW YEAR'S DAY 1997 RANG in Canada's Year of Asia Pacific (CYAP), a celebration of Canada's growing links with the Asia Pacific region. The Government of Canada, in partnership with other levels of government, business and community groups across the country, will make 1997 a period of unprecedented focus on the economic and cultural opportunities of being a Pacific nation.

The CYAP logo, unveiled by Transport Minister David Anderson and Secretary of State (Asia-Pacific) Raymond Chan in Vancouver last November, says much about Canada's hopes for the coming year. The crane — a symbol of peace and longevity associated with Asia — takes flight on wings suggestive of Canada's national symbol, the maple leaf, over the blue waves of the Pacific ocean.

"As a people and as a trading nation, Canada's ties to the Asia Pacific community run deep," said Mr. Chan.

"This special year will celebrate our Pacific dimension and help us build even stronger partnerships in Asia Pacific to create opportunities from coast to coast".

The concept for the logo comes from Amy Ho, a student at Kwantlen University College in Richmond, British Columbia, following a competition among graphic and design students across the country. This, too, reflects a priority for CYAP, that Canadian youth take a leading role in seizing Canada's Asia Pacific future.

This year, more than 10,000 business and political decision makers from Asia Pacific will come to different centres all across Canada, culminating in the APEC Leaders Meeting in Vancouver next November. Throughout 1997, thousands and thousands of Canadians will be able to participate in cultural and business activities surrounding these and other events during Canada's Year of Asia Pacific.



**11,000 direct and indirect jobs are created or sustained in Canada for each billion dollars of exports. The Team Canada 1996 trade mission to South and Southeast Asia by Prime Minister Chrétien and Canada's First Ministers saw Canadian companies announce 194 new business deals worth an estimated \$8.72 billion.**

## Prime Minister determined to remove trade barriers; access to markets will be improved, co-operation encouraged

On his way to the 1996 APEC Leaders' Meeting in Manila, Prime Minister Jean Chrétien made it clear that strengthening Canada's trade relationships with the nations of the Pacific Rim is a priority for the Government in 1997 as Canada takes on the chair of the Asia Pacific Economic Cooperation forum.

Speaking in Vancouver last November, the Prime Minister renewed Canada's commitment to work toward the goal of free and open trade and investment across the region by the year 2010 for developed countries and 2020 for developing countries.

Prime Minister Chrétien has declared 1997 Canada's Year of Asia Pacific (CYAP), in recognition of the growing importance of our Pacific links and as a natural extension of two of the most successful trade missions in Canadian history: the Team Canada missions to China in 1994 and to India, Pakistan, Indonesia and Malaysia in 1996.

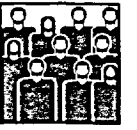
"In case after case, companies are not only filling the orders they signed on the missions, they are now dealing with new orders, from new customers. And not only from the countries we visited together, but from other countries as well. This new business means jobs and growth in Canada", stated the Prime Minister.

Canada's trade with Asia Pacific continues to rise — exports increased 32 per cent from 1994 to 1995, reaching a total of \$27.1 billion. Our exports rose by 47 per cent. Asian trade and investments by Asian companies in Canada contributed substantially to economic growth across Canada, from oil sands plants in Fort McMurray, to car factories in Cambridge.

The Prime Minister noted that CYAP will be Canada's "biggest-yet Pacific initiative". Throughout the Year, the Government will work with Canadians to explore commercial opportunities in such areas as energy, transport and the environment. It will also encourage the involvement of youth and small and medium-sized businesses in Asia Pacific partnerships, as well as cultural and artistic exchanges with the region.

CYAP will be "a remarkable celebration of commerce, culture and enlightenment", culminating with the 1997 APEC Economic Leaders Meeting to be held in Vancouver in November.

## CYAP — Events and Sponsors Reach Thousands of Canadians



BUSINESS, CULTURAL AND YOUTH components of CYAP as well as the APEC Ministerial meetings taking place across Canada throughout 1997 will involve thousands of participants, including business and political leaders from some of the world's most dynamic economies.

These events, culminating in the APEC Leaders' Meeting in November in Vancouver, will be an unparalleled opportunity for Canadian corporations to reach a series of desirable target markets. A comprehensive sponsorship program is under way for companies interested in being part of APEC or CYAP.

Companies can choose to sponsor a high tech national youth conference with an Asia Pacific flair, touring arts and culture exhibits, or a series of top level meetings that will be held during the Year. Events will take place across Canada, and all will give profile to their corporate supporters.

Trade is the primary focus of all APEC gatherings. Broadening cultural understanding and deepening Canada's relationship with Asia Pacific people and economies is the primary theme of CYAP.

Canadian youth and small and medium-sized business leaders in Canada are a particular priority for CYAP.

Canada's Year of Asia Pacific offers many ways for companies to showcase their names, products and technologies to domestic and international media and audiences. It will bring more than 10,000 business people, journalists and artists to Canada in 1997 and will reach a broad audience through performances and the media. To discuss how sponsorship of CYAP could benefit your company, contact:

**Storgaard & Associates**  
1379 Bank Street  
Ottawa, Ontario K1H 8N3  
Telephone: (613) 739-3090  
Facsimile: (613) 739-3096

**Henry Storgaard, President**  
**Roberta Leach, Vice President**  
**Pat Reid, V.P. Sponsorship**

**Storgaard & Associates**  
3053 East Kent Avenue, N  
Vancouver, British Columbia  
V5S 4P5  
Telephone: (604) 431-6964  
Facsimile: (604) 430-2520

**Marilyn Wright, Director**



Prime Minister Chrétien meets young, locally engaged staff of Canada's embassy who assisted the Canadian delegation at the recent APEC Economic Leaders' meeting in Manila.

## Newly appointed Council to advise government on business strategies



International Trade Minister Art Eggleton to serve as Chairman

PRIME MINISTER JEAN CHRÉTIEN has brought together twenty prominent Canadians to advise him on Canada's business strategies in the Asia Pacific region, including trade and investment liberalization.

The Prime Minister's Council includes Canada's representatives to the APEC Business Advisory Council (ABAC), a permanent, private-sector advisory group to the Asia Pacific forum.

Paul Gobeil, Vice-Chairman of the Board of Métro-Richelieu of Quebec, has been named chair of Canada's representation on ABAC and will carry the added honour and responsibility of chairing ABAC this year. He is joined on ABAC by two other Canadian business representatives: Dr. Dorothy Riddle, President and CEO of

Service-Growth Consultants Inc. and Terry Hui, President and CEO of Concord Pacific Developments Corporation.

Other members of the Prime Minister's Council on Asia Pacific are: C.K. (Kent) Jespersen and Ken F. McCready (Alberta); Tamako Yagai Copithorne, D. Ross Fitzpatrick and Steven S.C. Wu (British Columbia); Marsha P. Hanen and Kenneth L. Matchett (Manitoba); John Risley (Nova Scotia); Dominic D'Alessandro, Robert A. Fung and Geraldine Kenney-Wallace (Ontario); Laurent Beaudoin, Jacques Bougie, Peter Kruyt and Jean-Claude Villiard (Quebec); and E.F. Anthony Merchant and Robert Peterson (Saskatchewan)







# Bringing Asia Pacific Home to Canada's Youth

The Government of Canada wants CYAP to be the year when young Canadians look to the Asia Pacific region and see their own futures. APEC ministerial meetings held in Canada during 1997 will include activities to engage youth in discussions of issues being considered by Ministers. Youth journalists will be encouraged to report on the proceedings.

Youth participation in APEC events will be complemented by CYAP events designed specifically for Canadian youth. In December Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy announced that a national youth conference, "Asia Connects/Cherchons l'Asie" will be held in Winnipeg, May 4 to 11. The conference will bring together Canadian senior high school and post-secondary students from across Canada, international students studying in Canada, residents of Winnipeg, and Asian youth from the Philippines and Malaysia (Chairs of APEC 1996 and 1998).

"CYAP is about giving youth a window on Asia Pacific through which to learn new skills, meet other youth from the Asia Pacific region, and discover future career opportunities", said

Minister Axworthy.

The Department of Foreign Affairs and International Trade is sponsoring the conference which is being organized by the Asia Pacific Foundation of Canada in cooperation with The Students' Commission, a youth training organization with expertise in high-tech conference delivery.

The event will create "virtual communities" of youth, linking up to twelve conference sites across Canada with the national site in Winnipeg. Using communication technologies, young people will explore economic and social issues that will shape their future, receive on-site training in the use of multi-media/media technology, team building, Internet/website technology, and will increase cross-cultural awareness within an Asian context.

During 1997, many youth activities will receive designation as CYAP events, for example:

- AISEC's National Congress in Winnipeg, January 1-6, focusing on the role of youth in an interdependent global society.
- McGill University's Model APEC forum in Montreal, January 30 - February 2, as part of the annual model United Nations conference.

(Address by Minister Axworthy on January 3).

■ Capilano College, 10th anniversary of the Asia Pacific Management Cooperative Program scheduled for a cross-Canada tour at the end of September.

For further information and application forms for the Asia Connects/Cherchons l'Asie youth conference, contact:

Conference Secretariat, Newport Centre, Suite 410, 330 Portage Avenue, Winnipeg, Manitoba, Canada. R3C 0C4. Tel: (204) 945-6440. Fax: (204) 948-2253, or see the following Internet sites: [www.tgmag.ca](http://www.tgmag.ca), [www.apfnet.org](http://www.apfnet.org), or email: [asiacon@apfc.apfnet.org](mailto:asiacon@apfc.apfnet.org).

For more information about CYAP youth events, or if your organization is hosting an event directed at youth with an Asia Pacific focus see <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap> or call (613) 944-4000 (National Capital Region) or 1-800-267-8376.

## An Interview with John P. Bell— Canada's Ambassador for CYAP



*John P. Bell was appointed Ambassador for Canada's Year of Asia Pacific in August, 1996. He took up the challenge fresh from a three year posting as Canadian High Commissioner to Malaysia. He knows Asia, both its politics and its business.*

**Q: What is your job for 1997?**

*Ambassador Bell:*  
I'll act as a catalyst to encourage Canadians to take advantage of APEC events and to create new business, youth and cultural events. We want to inform people about the potential for collaboration and facilitate the development of new cultural and business ties with Asia Pacific, especially for youth and small and medium-sized businesses.

**Q: Who do you hope will participate in CYAP?**

*Ambassador Bell:*  
Canadians from every region. We want Canadians to know that there are many opportunities for us to participate in the development of the Asia Pacific region — in areas such as the environment and sustainable development, human resources development, training and education, infrastructure, transportation, telecommunications — the possibilities are endless.

From the departure of the Prime Minister's Team Canada 1997 trade mission and the Asia Pacific Parliamentary Forum in January, to the APEC Leaders' Meeting in November, we will be emphasizing the theme of "the Asia Pacific community." We will be reaching across the Pacific Ocean, and working together within Canada to capture the opportunities that are available to Canadians.

**Q: What will you count as success?**

*Ambassador Bell:*  
By the end of Canada's Year of Asia Pacific, I hope we create a legacy of interest and enthusiasm for the opportunities that being a Pacific nation presents. In particular, I hope Canadian businesses, especially small and medium-sized businesses, will have struck new and stronger alliances with Asian partners to increase exports and create jobs for Canadians. I also hope that many young Canadians will have begun, through language training or internships in Canadian companies for instance, to make Asia Pacific a part of their future.



In 1995, five of the top ten Canadian export markets were in the Asia Pacific region. Exports to Japan increased by 24% from 1994 to 1995, and collectively to Singapore, Malaysia, Thailand and Indonesia by 47%.



Philippines President Fidel Ramos bids farewell to Prime Minister Chrétien after the November 1996 APEC Leaders' Meeting which Ramos chaired. Canada assumes the chair of APEC in 1997. The annual meeting will be held in Vancouver.

## Canada's Year of Asia Pacific as of December 13, 1996

### January 1997

Winnipeg 1-6 January	AISEC National Congress
Vancouver 6-10 January	Fifth Annual Meeting of the Asia Pacific Parliamentary Forum
8-20 January	Team Canada 1997 mission to Korea, the Philippines and Thailand
Victoria 25 January-3 February	APEC Senior Officials' Meeting
Montreal 30 January-2 February	McGill University Model APEC Forum
January	Asia Pacific Foundation of Canada - First annual report on the state of Canada-Asia Pacific Relations

### February 1997

Vancouver, Toronto 6-9 February	Chinese New Year festivities
Ottawa 7-23 February	Winterlude (Chinese theme)
10-17 February	National Citizenship Week
Toronto 16-18 February	Agri-food round table and seminar event with agri-food trade specialists and buyers groups from Asia Pacific
Vancouver 24-27 February	INTER COMM 97 (Global Communications Congress and Exhibition)

### March 1997

Toronto 3-9 March	Canadian Music Week 97 - International (focus on Asia Pacific)
Vancouver 4 March	Seminar and Trade Display on the Role of Service Sector in Industrial Science and Technology (focus on Asia Pacific)
Vancouver 5-6 March	APEC Industrial Science & Technology Working Group meeting
Toronto 13-14 March	Asia Pacific Conference "Building on Team Canada success"
17-24 March	Asia Pacific Trade Week in Atlantic Canada: St. John's, Newfoundland; Halifax, Nova Scotia; Charlottetown, P.E.I.; Moncton, New Brunswick

### April 1997

Toronto (tbc) 27-29 April	APEC Meeting of Environment Ministers on Sustainable Development
Toronto 30 April-4 May	Meeting of Women Entrepreneurs of Canada

### May 1997

Montreal 4-6 May	ASEAN-Canada Business Council
Calgary 4-6 May	Conference Board of Canada Conference: Reaching for Success: Business and Education Working Together
Winnipeg 4-11 May	Asia Connects/Cherchons l'Asie Youth Conference
Montreal 6-7 May	Joint Cooperation Committee Canada-ASEAN
Montreal 7-8 May	ASEAN Institutes of Strategic and International Studies (ISIS)
Montreal 7-9 May	APEC Business Symposium on Customs Procedures
Montreal 9-10 May	APEC Trade Ministerial Meeting
Montreal 11-13 May	3rd annual "Conférence de Montréal" (Asia Pacific focus)
Vancouver 11-15 May	Seventh ACI-Pacific Regional Assembly and Conference (Airports Council International)
Quebec City 11-20 May	APEC Senior Officials' Meeting
Toronto 12-13 May	Canada-Japan Business Committee - 20th anniversary
Banff 22-24 May	APEC Study Centre Consortium Conference
Montreal 26-29 May	16th Meeting of the APEC Human Resources Development Working Group

### June 1997

Winnipeg 3-6 June	Canada-Taiwan Business Association
Victoria 22-24 June	APEC Transport Ministerial Meeting

### August 1997

Geneva Park 7-10 August	Annual Couchiching Conference (Asia Pacific focus)
St. John's 20-31 August	APEC Senior Officials' Meeting
Edmonton 25-29 August	APEC Energy Ministerial Meeting
Vancouver 25-28 August	Fourth World Chinese Entrepreneurs Convention

### September 1997

Saskatoon 2-6 September	APEC Symposium on Food, Energy, Environment, Economic development and Population growth (FEEEP)
Ottawa 13-15 September	Senior Women Leaders' Network Meeting - Asia Pacific
Ottawa 17-18 September	APEC Small and Medium-sized Enterprises Business Forum and Exposition
Ottawa 18-19 September	APEC Ministerial Meeting on Small and Medium-sized Enterprises

### October 1997

Quebec City 5-7 October	Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada
-------------------------	---

### November 1997

Vancouver November	APEC Informal Senior Officials' Meeting
"	APEC Foreign and Trade Ministers' Meeting
"	APEC Business Advisory Council (ABAC) Dialogue with APEC Economic Leaders
"	Canadian Consortium on Asia Pacific Security (CANCAPS) Conference
"	APEC Economic Leaders' Meeting

## CYAP Cultural Program



Canada's growing involvement with Asia Pacific will be reflected throughout 1997 in the arts and cultural sectors.

"Canadian foreign policy celebrates and promotes Canadian culture and learning as an important way of advancing our interests in international affairs", said Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy.

Special events highlighting everything from ancient craft traditions maintained by modern artisans, to the latest in Asian television production techniques will showcase for Canadians the richness of cultural life among our Asia Pacific partners.

In addition, Canadian artists, heritage agencies, cultural and ethnocultural groups whose work or programs in 1997 include an Asia Pacific theme or dimension will be featured through exhibitions, performances, screenings and festivals throughout the Year.

In the new year, Mr. Axworthy will launch the cultural program for Canada's Year of Asia Pacific at Harbourfront Centre in Toronto.

"CYAP will recognize the vital contributions of over two million Canadians of Asia Pacific descent", Minister Axworthy added.

If you wish to discuss a cultural project which includes an Asia Pacific element to see how you might become involved in CYAP in your region, call your CYAP Cultural Regional Coordinator:

Atlantic Canada	Mary Sparling	(902) 422-2100
Quebec	Colette Tougas	(514) 270-4571
Ontario	Andrew Lee	(416) 952-1937
The Prairies	Mary Chan	(306) 791-8778
British Columbia	Laura MacMaster/ Dorothy Lau	(604) 521-4785



The Asia Pacific region represents a significant proportion of the international tourist market to Canada. More than 26% of non-US tourists to Canada come from East Asia and the Pacific Islands.

Japan is Canada's third-largest source of direct investment (valued at \$12 billion in 1995) and second-largest source of portfolio investments (\$43.5 billion in March 1996)

## How to Be Part of CYAP

The Government of Canada wants business associations and companies, cultural groups and youth organizations to be a part of Canada's Year of Asia Pacific.

If you are planning a business or professional event to explore export opportunities or to investigate new markets in Asia Pacific...

If you want to help young Canadians in your organization understand what the Asia Pacific region can mean for their future...

If your arts or cultural group can challenge Canadians to explore an Asia Pacific dimension of life in this country...

Your event could receive official designation and profile as part of CYAP. Recognition brings with it promotional assistance, as well as access to guest speakers and other resource persons.

**For further information on how to apply for designation as an official CYAP event:**

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>  
or call  
(613) 944-4000 (National Capital Region) or  
1-800-267-8376

**Look for future issues of CYAP Forum ACAP highlighting APEC and:**

- agriculture and agri-food;
- energy;
- environment;
- small and medium-sized enterprises;
- trade;
- youth;
- transport;
- culture.





# CYAP Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

## Message du premier ministre

Cette année, le Canada occupera le devant de la scène en tant que pays riverain du Pacifique. J'ai désigné 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique pour célébrer les liens que nous entretenons depuis longtemps avec cette région.

Ces liens englobent de nombreux aspects de notre mode de vie et ont aidé à façonner notre identité multiculturelle toute particulière ainsi que notre vision du monde. Ils nous donnent les moyens d'aider à faire de la région de l'Asie-Pacifique une communauté encore plus dynamique, bâtie sur la paix et la prospérité.

L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique offrira à tous les Canadiens la possibilité de participer à ce mouvement et de considérer la place que l'Asie-Pacifique occupera dans leur vie future. Cette année mettra aussi en évidence le rôle des petites et moyennes entreprises ainsi que les possibilités qui s'offrent aux jeunes Canadiens sur les marchés de l'Asie-Pacifique.

En nous plaçant de façon à jouer un rôle encore plus actif dans cette région dynamique du monde, nous en retirerons de nombreux bienfaits en termes de croissance économique

et de prospérité. De nombreuses villes canadiennes accueilleront au cours de l'année plus de 10 000 leaders du monde des affaires et du monde politique afin d'œuvrer à la libéralisation des échanges et à resserrer les liens de collaboration au sein du forum de Coopération économique Asie-Pacifique, l'APEC. Cette manifestation internationale nous offre une occasion exceptionnelle de montrer à nos partenaires de l'Asie-Pacifique que le Canada peut leur fournir des produits et des services de haute qualité et une destination idéale pour les investisseurs, les gens d'affaires, les étudiants et les touristes. Les activités liées à la culture, aux affaires et à la jeunesse attireront tout au long de l'année des milliers d'autres personnes.

Le succès des missions de l'Équipe Canada a montré ce que les entreprises, les pouvoirs publics et les Canadiens de toutes les régions peuvent accomplir lorsqu'ils se donnent la main. C'est pourquoi j'invite tous mes compatriotes à se joindre à moi pour faire de 1997 une année inoubliable.



## Une nouvelle mission de l'Équipe Canada 1997 visite la Corée, les Philippines et la Thaïlande

La mission commerciale de l'Équipe Canada s'envole en janvier 1997 à destination de Séoul (Corée), puis de Manille (Philippines) et Bangkok (Thaïlande). D'une durée de 12 jours, la mission est dirigée par le premier ministre Jean Chrétien et par les premiers ministres provinciaux. Ces pays représentent pour le Canada un marché de 165 millions de consommateurs et un chiffre annuel d'exportations de plus de 3,6 milliards de dollars.

L'Équipe Canada 1997 comprend plus de 400 personnes – gens d'affaires, jeunes entrepreneurs, étudiants, représentants de municipalités et d'établissements d'enseignement. La mission concentre ses efforts sur huit grands secteurs canadiens dont les biens et services sont très prisés dans ces pays, soit les télécommunications et l'informatique, les transports, les services financiers, la protection de l'environnement, l'énergie et les richesses naturelles, l'agro-alimentaire, la construction et les matériaux de construction, et enfin l'éducation et les industries culturelles.

La formule des missions commerciales de l'Équipe Canada dirigées par le premier ministre a déjà fait ses preuves à plusieurs reprises. Elle donne en effet aux entreprises canadiennes la possibilité de rencontrer de nombreux leaders politiques et chefs d'entreprise en même temps qu'elle rehausse la visibilité et la crédibilité du Canada dans les pays en croissance. Lors des trois dernières missions, les entreprises canadiennes ont pu signer des contrats s'élevant à plus de 20 milliards de dollars. Les entreprises qui ont participé à des missions antérieures à celles-ci ont par ailleurs indiqué qu'elles avaient, depuis leur retour, conclu de nouvelles transactions d'une valeur de 2,4 milliards de dollars.

Itinéraire de la mission Équipe Canada pour 1997 :

8 janvier	Départ du Canada
9-14 janvier	Séoul, Corée
14-16 janvier	Manille, Philippines
16-20 janvier	Bangkok, Thaïlande
20 janvier	Retour au Canada

## Le gouvernement fédéral déclare 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique



De gauche à droite : John Bell, ambassadeur à l'ACAP, Amy Ho, gagnante du prix pour la conception du logo, Jenny Kwan, députée provinciale (Colombie-Britannique), l'hon. Raymond Chan, secrétaire d'État (Asie-Pacifique), Philip Owen, maire de Vancouver, Anna Terrana, députée fédérale (Vancouver-Est), l'hon. David Anderson, ministre des Transports.

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE (ACAP), qui débutera le 1<sup>er</sup> janvier 1997, donnera l'occasion de célébrer les liens de plus en plus étroits qui unissent le Canada à la région de l'Asie-Pacifique. De concert avec les autres paliers de gouvernement, le monde des affaires et des groupes communautaires à l'échelle du pays, le gouvernement fédéral mènera une campagne sans précédent durant toute l'année 1997 pour faire valoir les bienfaits économiques et culturels que procure au Canada le fait d'être un pays riverain du Pacifique.

Le logo de l'ACAP, dévoilé par le ministre des Transports, David Anderson, et le secrétaire d'État pour l'Asie-Pacifique, Raymond Chan, à Vancouver en novembre dernier, traduit bien les espoirs qu'entretient le Canada pour cette année toute spéciale. La grue, symbole de paix et de longévité associé à l'Asie, prend son vol, ses ailes rappelant la feuille d'érable, symbole national du Canada, au-dessus des vagues bleues de l'océan Pacifique.

« À la fois en tant que peuple et en tant que pays commerçant, nous entretenons des relations étroites avec la région de l'Asie-Pacifique, a déclaré Raymond Chan. Grâce à cette

année spéciale, nous célébrerons notre attachement à cette région et nous y formerons des alliances encore plus solides afin de créer de nouveaux débouchés pour les Canadiens d'un océan à l'autre. »

Le logo a été conçu par Amy Ho, étudiante au collège universitaire Kwantlen à Richmond, Colombie-Britannique, dans le cadre d'un concours ouvert à tous les étudiants canadiens en arts graphiques et en design. Cette initiative traduit aussi une priorité de l'ACAP, c'est-à-dire d'amener les jeunes Canadiens à jouer un rôle de premier plan dans l'avenir du Canada au sein de la région de l'Asie-Pacifique.

Cette année, plus de 10 000 leaders du monde des affaires et des milieux politiques de l'Asie-Pacifique se rendront dans différentes villes du Canada. La réunion des dirigeants de l'APEC, qui aura lieu à Vancouver en novembre prochain, sera le point culminant de ces activités. Des milliers de Canadiens pourront participer à diverses activités culturelles et commerciales dans le cadre de ces manifestations et d'autres qui se dérouleront tout au long de l'année 1997, l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.



**Chaque milliard de dollars d'exportation aide à créer ou conserver 11 000 emplois canadiens directement ou indirectement tributaires des exportations. La mission commerciale de l'Équipe Canada 1996, qui a visité l'Asie méridionale et le Sud-Est asiatique sous la direction du premier ministre Chrétien et des premiers ministres provinciaux, a permis aux entreprises canadiennes de conclure 194 nouveaux contrats, d'une valeur globale de 8,72 milliards de dollars.**

## Le premier ministre déterminé à éliminer les barrières commerciales : l'accès aux marchés sera amélioré, la coopération encouragée

Alors qu'il était en route pour Manille, où devait se dérouler la réunion de 1996 des dirigeants de l'APEC, le premier ministre Jean Chrétien a déclaré que le renforcement des rapports commerciaux du Canada avec l'Asie-Pacifique allait figurer parmi les grandes priorités du gouvernement en 1997, année au cours de laquelle le Canada assumera la présidence du forum de l'APEC (Coopération économique Asie-Pacifique).

Prenant la parole à Vancouver en novembre, le premier ministre a réitéré l'engagement du Canada à favoriser le libre-échange et l'ouverture des marchés des investissements d'ici l'an 2010 pour les pays développés de la région, et d'ici l'an 2020 pour les pays moins avancés.

Le premier ministre Chrétien a déclaré 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP), en témoignage de l'importance grandissante de nos relations avec cette région et dans le prolongement naturel de deux des missions commerciales les plus réussies de toute l'histoire du Canada, soit celle qui s'est rendue en Chine en 1994 et celle qui a visité l'Inde, le Pakistan, l'Indonésie et la Malaisie en 1996.

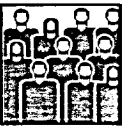
« L'une après l'autre, non seulement les entreprises qui ont fait partie de ces délégations exécutent-elles les commandes signées à cette occasion-là, mais elles reçoivent de nouvelles commandes de nouveaux clients. Et pas seulement des pays que nous avons visités ensemble, mais aussi d'autres pays. Ces nouvelles transactions contribuent directement à la création d'emplois et à la croissance au Canada », a déclaré le premier ministre.

Les échanges du Canada avec l'Asie-Pacifique continuent de s'accroître : de 1994 à 1995, les exportations ont augmenté de 32 % pour atteindre un total de 27,1 milliards de dollars; celles vers l'Indonésie ont fait un bond de 47 %. Le commerce avec l'Asie et les investissements effectués au Canada par des entreprises asiatiques ont contribué sensiblement à la croissance économique de toutes les régions du pays, comme en témoignent des installations comme l'usine de traitement des sables bitumineux de Fort McMurray et l'usine automobile de Cambridge.

Selon le premier ministre, l'ACAP sera la plus importante initiative entreprise jusqu'à maintenant par le Canada à l'égard de cette région. Durant toute l'année, le gouvernement, en collaboration avec des entreprises canadiennes, y examinera les débouchés commerciaux possibles dans des secteurs comme l'énergie, les transports et l'environnement. Il encouragera également la participation des jeunes et des petites et moyennes entreprises à des collaborations ou alliances en Asie-Pacifique, ainsi qu'à des échanges culturels et artistiques avec cette région.

L'ACAP sera une « célébration grandiose du commerce, de la culture et de la connaissance des peuples », dont le point culminant sera la rencontre de 1997 des dirigeants de l'APEC, qui aura lieu à Vancouver en novembre.

## Les activités et commanditaires de l'ACAP rejoindront des milliers de Canadiens



Les volets commerce, culture et jeunesse de l'ACAP, ainsi que les rencontres ministérielles de l'APEC qui auront lieu au Canada durant toute l'année 1997, rassembleront des milliers de participants, y compris des chefs d'entreprise et des leaders politiques de certaines des économies les plus dynamiques au monde.

Ces événements, dont le point culminant sera la Réunion des dirigeants des économies de l'APEC à Vancouver en novembre, seront pour les sociétés canadiennes une occasion extraordinaire de prendre contact avec des marchés cibles les intéressant. Un vaste programme de commandites est en cours pour les compagnies qui voudraient participer à l'APEC ou à l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP).

Les entreprises ont le choix de parrainer une conférence nationale des jeunes sur les technologies de pointe qui mettra l'accent sur l'Asie-Pacifique, ou bien des expositions artistiques et culturelles itinérantes, ou encore une série de rencontres de haut niveau qui se tiendront durant toute l'année. Ces activités se dérouleront dans toutes les régions du Canada et attireront l'attention sur les entreprises qui participent à leur financement.

Le commerce est au coeur de toutes les réunions de l'APEC. Le rapprochement culturel et le renforcement des relations du Canada avec les populations et les économies de l'Asie-Pacifique sont les thèmes principaux

de l'ACAP. Les jeunes Canadiens et les dirigeants de PME au Canada sont une des priorités particulières de l'ACAP.

L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités de se faire connaître et de promouvoir leurs produits et leurs technologies aussi bien auprès des médias que du grand public et aussi bien à l'étranger qu'au Canada. Elle attirera plus de 10 000 gens d'affaires, journalistes et artistes au Canada en 1997 et rejoindra un vaste auditoire grâce aux manifestations prévues et aux médias. Pour discuter de la façon dont votre entreprise pourrait bénéficier d'une participation à l'ACAP, veuillez communiquer avec :

**Storgaard & Associates**  
1379, rue Bank  
Ottawa (Ontario)  
K1H 8N3  
Téléphone : (613) 739-3090  
Télécopieur : (613) 739-3096

Henry Storgaard, président  
Roberta Leach, vice-présidente  
Pat Reid, vice-président aux commandites

**Storgaard & Associates**  
3052 East Kent Avenue, N.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V5S 4P5  
Téléphone : (604) 431-6964  
Télécopieur : (604) 430-2520

Marilyn Wright, directrice



Le premier ministre Chrétien rencontre de jeunes membres du personnel de l'ambassade du Canada à Manille qui ont aidé la délégation canadienne lors de la récente réunion des dirigeants des économies de l'APEC.

## Présidé par le ministre du Commerce international, Art Eggleton, un nouveau conseil recommandera des stratégies commerciales au gouvernement



Le premier ministre Jean Chrétien a nommé 20 personnalités canadiennes à un conseil consultatif qui aura pour mandat de lui recommander des stratégies commerciales que le Canada devrait adopter à l'égard de la région de l'Asie-Pacifique, notamment en matière de libéralisation du commerce et des investissements.

Le Conseil du premier ministre sur l'Asie-Pacifique comprend les membres de la délégation canadienne au sein du Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC (APEC Business Advisory Council, ou ABAC), un groupe consultatif permanent du secteur privé auprès du forum de l'Asie-Pacifique.

Paul Gobeil, vice-président du conseil d'administration de la société québécoise Métro-Richelieu Inc., a été nommé président de la délégation canadienne auprès de l'ABAC et aura en outre l'honneur et la responsabilité de

présider l'ABAC cette année. Deux autres personnalités du monde des affaires canadien siégeront avec lui à l'ABAC, soit Dorothy Riddle, présidente et chef de la direction de Service-Growth Consultants Inc., et Terry Hui, président et chef de la direction de Concord Pacific Developments Corporation.

Les autres membres du Conseil du premier ministre sur l'Asie-Pacifique sont C.K. (Kent) Jespersen et Ken F. McCready (Alberta); Tamako Yagai Copithorne, D. Ross Fitzpatrick et Steven S.C. Wu (Colombie-Britannique); Marsha P. Hanen et Kenneth L. Matchett (Manitoba); John Risley (Nouvelle-Écosse); Dominic d'Alessandro, Robert A. Fung et Geraldine Kenney-Wallace (Ontario); Laurent Beaudoin, Jacques Bougie, Peter Kruyt et Jean-Claude Villiard (Québec) et E.F. Anthony Merchant et Robert Peterson (Saskatchewan).





# Faire connaître l'Asie-Pacifique aux jeunes Canadiens

Le gouvernement du Canada souhaite que l'ACAP soit l'année où les jeunes Canadiens verront dans l'Asie-Pacifique une région qui leur offre de nombreuses perspectives d'avenir. Les rencontres ministérielles de l'APEC qui auront lieu en 1997 comprendront des activités visant à amener les jeunes à exprimer leur opinion au sujet des questions débattues par les ministres. On encouragera les jeunes journalistes à faire des reportages sur ces activités.

Outre les activités directement reliées à l'APEC, les jeunes Canadiens participeront à des manifestations conçues à leur intention dans le cadre de l'ACAP. En décembre, le ministre des Affaires étrangères, Lloyd Axworthy, a annoncé qu'une conférence nationale aura lieu à Winnipeg du 4 au 11 mai sur le thème « Cherchons l'Asie/Asia Connects ». Ce colloque réunira des étudiants du secondaire et du postsecondaire venus de tout le Canada, des étudiants étrangers qui suivent des cours au pays, des citoyens de Winnipeg et de jeunes Asiatiques venus des Philippines et de la Malaisie (pays assumant la présidence de l'APEC en 1996 et 1998).

« L'ACAP a pour but d'ouvrir aux jeunes une fenêtre sur l'Asie-Pacifique, de leur permettre d'acquérir de nouveaux talents, de rencontrer d'autres jeunes de la région et de découvrir de futures possibilités de carrière », a déclaré Lloyd Axworthy.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international parraine la conférence, qui est organisée par la Fondation Asie-Pacifique du Canada en collaboration avec la Students' Commission, un organisme de formation des jeunes spécialisé dans l'organisation de conférences sur la haute technologie.

Des « communautés virtuelles » de jeunes seront créées au cours de la conférence grâce à des liens électroniques établis entre le site national à Winnipeg et 12 autres sites disséminés dans tout le Canada. À l'aide des techniques de communication, les jeunes exploreront les questions économiques et sociales qui façonneront leur avenir, recevront une formation pratique sur l'utilisation des techniques des médias et des multimédias, le travail en équipe et la technologie d'Internet et du WEB, et se sensibiliseront davantage aux différences culturelles dans le contexte asiatique.

Au cours de 1997, de nombreuses activités destinées aux jeunes seront désignées comme étant des manifestations de l'ACAP :

- Le Congrès national de l'AISEC, qui aura lieu à Winnipeg du 1<sup>er</sup> au 6 janvier et qui portera sur le rôle des jeunes dans une société mondiale dominée par l'interdépendance (M. Axworthy s'adressera aux délégués le 3 janvier).
- Le forum « modèle » de l'APEC, organisé par

l'Université McGill du 30 janvier au 2 février à Montréal dans le cadre de la conférence « modèle » annuelle des Nations Unies.

- Au collège Capilano, le programme coopératif de gestion sur l'Asie-Pacifique célébrera son 10<sup>e</sup> anniversaire et entreprendra une tournée à travers le pays à la fin de septembre.

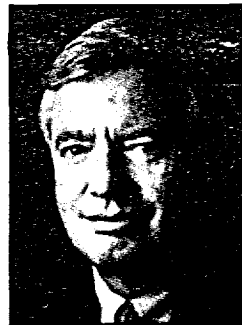
Pour obtenir de plus amples renseignements ou des formulaires d'inscription à la Conférence nationale de la jeunesse, on est prié de communiquer avec le Secrétariat de la Conférence, Newport Centre, Suite 410, 330 Portage Avenue, Winnipeg (Manitoba), Canada, R3C 0C4; téléphone : (204) 945-6440, télécopieur : (204) 948-2253 ou encore de visiter les sites Internet suivants :

[www.tgmag.ca](http://www.tgmag.ca), [www.apfnet.org](http://www.apfnet.org)

courrier électronique : [asiacon@apfc.apfnet.org](mailto:asiacon@apfc.apfnet.org).

Pour plus de détails au sujet des manifestations de l'ACAP destinées aux jeunes, ou si votre organisme se propose d'organiser une activité destinée aux jeunes et ayant l'Asie-Pacifique pour thème, consultez le [www.dfait.maeci.gc.ca/~cyap-acap](http://www.dfait.maeci.gc.ca/~cyap-acap) ou composez le (613) 944-4000 (région de la capitale nationale) ou le (800) 267-8376 (ailleurs).

## Une entrevue avec John P. Bell, ambassadeur du Canada à l'ACAP



*John P. Bell a été nommé ambassadeur à l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique en août 1996. Cette nomination suivait une affectation de trois ans en Malaisie en qualité de haut-commissaire du Canada.*

*M. Bell connaît l'Asie aussi bien sous l'angle politique que commercial.*

**Q : Quelle sera votre mission en 1997 ?**

*L'ambassadeur Bell :*

Je jouerai le rôle de catalyseur pour encourager les Canadiens à tirer parti des rencontres de l'APEC et pour susciter de nouvelles activités à caractère commercial ou culturel ou bien destinées aux jeunes. Nous voulons renseigner les gens au sujet des possibilités de collaboration avec l'Asie-Pacifique et faciliter l'établissement de nouveaux liens culturels et commerciaux, en particulier parmi les jeunes et les petites et moyennes entreprises.

**Q : Qui espérez-vous voir participer à l'ACAP ?**

*L'ambassadeur Bell :*

Les Canadiens de toutes les régions. Nous voulons qu'ils sachent que de nombreuses possibilités de participer au développement de la région de l'Asie-Pacifique s'offrent à eux dans des domaines aussi divers que l'environnement et le développement durable, le perfectionnement des ressources humaines, la formation et l'éducation, les infrastructures, les transports, les télécommunications, etc. Les possibilités sont innombrables.

Depuis la mission commerciale de l'Équipe Canada 1997 que dirigera le premier ministre et le Forum parlementaire de l'Asie-Pacifique, qui se dérouleront tous deux en janvier, jusqu'à la rencontre des dirigeants de l'APEC en novembre, nous mettrons l'accent sur le thème de la « communauté de l'Asie-Pacifique ». Nous établirons des contacts des deux côtés du Pacifique et nous déploierons tous nos efforts au Canada même pour tirer parti des occasions qui s'offrent aux Canadiens.

**Q : Comment mesurerez-vous la réussite de vos efforts ?**

*L'ambassadeur Bell :*

D'ici la fin de l'ACAP, j'espère que nous aurons réussi à inculquer chez les Canadiens un grand intérêt et un grand enthousiasme envers les bienfaits que procure au Canada le fait d'être un pays riverain du Pacifique. J'espère notamment que les entreprises canadiennes, surtout les PME, auront conclu de nouvelles alliances plus étroites avec des partenaires asiatiques afin d'accroître les exportations et de créer des emplois au Canada. J'espère aussi que de nombreux jeunes Canadiens auront commencé à se rendre compte que l'Asie-Pacifique fait partie de leur avenir et à suivre des cours de langue ou à participer à des stages dans des entreprises canadiennes, par exemple.



De 1994 à 1995, les exportations canadiennes vers le Japon ont augmenté de 24 %, tandis que les ventes à Singapour, à la Malaisie, à la Thaïlande et à l'Indonésie se sont accrues de 47 %.



Le président des Philippines, Fidel Ramos, fait ses adieux au premier ministre Chrétien après la réunion des dirigeants de l'APEC en novembre 1996, à laquelle il a présidé. Le Canada assumera la présidence de l'APEC en 1997 et la réunion annuelle aura lieu à Vancouver.

Janvier	
Vancouver 6-10 janvier	Cinquième assemblée annuelle du Forum parlementaire de l'Asie-Pacifique
8-20 janvier	Mission de l'Équipe Canada 1997 en Corée, aux Philippines et en Thaïlande
Victoria 25 janvier-3 février	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC
Montréal 30 janvier-2 février	Université McGill - Forum « modèle » de l'APEC
janvier	Fondation Asie-Pacifique du Canada : Premier rapport annuel sur l'état des relations entre le Canada et l'Asie-Pacifique
Février	
Vancouver, Toronto 6-9 février	Festivités du Nouvel An chinois
Ottawa 7-23 février	Bal de Neige (thème chinois)
10-17 février	Semaine nationale de la citoyenneté
Toronto 16-18 février	Table ronde et séminaire réunissant des spécialistes agricoles et des groupes d'acheteurs de l'Asie-Pacifique
Vancouver 24-27 février	INTER COMM 97 (congrès et exposition consacrés aux communications mondiales)
Mars	
Toronto 3-9 mars	Semaine de la musique canadienne 1997 - manifestation internationale
Vancouver 4 mars	Séminaire et exposition commerciale sur le rôle du secteur des services face aux sciences et aux technologies industrielles (accent sur l'Asie-Pacifique)
Vancouver 5-6 mars	Réunion du groupe de travail de l'APEC sur la science et la technologie au service de l'industrie
Toronto 13-14 mars	Conférence Asie-Pacifique : Construire sur le succès de l'Équipe Canada
17-24 mars	Semaine du commerce de l'Asie-Pacifique dans les provinces de l'Atlantique : St. John's (Terre-Neuve); Halifax (Nouvelle-Écosse); Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard); Moncton (Nouveau-Brunswick)
Avril	
Toronto 27-29 avril (à confirmer)	Réunion des ministres de l'environnement de l'APEC sur le développement durable
Toronto 30 avril-4 mai	Réunion des Femmes chefs d'entreprise du Canada
Mai	
Montréal 4-6 mai	Conseil de commerce ANASE-Canada
Calgary 4-6 mai	Conférence Board du Canada - La voie du succès : La synergie des affaires et de l'enseignement
Winnipeg 4-10 mai	Cherchons l'Asie/Asia Connects : Conférence de la jeunesse de la région Asie-Pacifique
Montréal 6-7 mai	Commission consultative conjointe Canada-ANASE
Montréal 7-8 mai	Les instituts des études stratégiques et internationales de l'ANASE
Montréal 7-9 mai	Symposium d'affaires APEC sur les procédures de douanes
Montréal 9-10 mai	Réunion ministérielle des ministres du commerce de l'APEC
Montréal 11-13 mai	Troisième Conférence de Montréal (accent sur l'Asie-Pacifique)
Vancouver 11-15 mai	Septième assemblée et conférence régionales annuelles de l'ACI-Pacifique (Conseil international des aéroports)
Québec 11-20 mai	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC
Toronto 12-13 mai	Comité des gens d'affaires Canada-Japon - 20 <sup>e</sup> anniversaire
Banff 22-24 mai	Conférence du Consortium des Centres d'études APEC
Montréal 26-29 mai	Seizième réunion du groupe de travail de l'APEC sur le développement des ressources humaines
Juin	
Winnipeg 3-6 juin	Association des gens d'affaires Canada-Taiwan
Victoria 22-24 juin	Réunion des ministres des transports de l'APEC
Août	
Geneva Park 7-10 août	Conférence annuelle de Couchiching (accent sur l'Asie-Pacifique)
St. John's 20-31 août	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC III
Edmonton 25-29 août	Réunion des ministres de l'énergie de l'APEC
Vancouver 25-28 août	Quatrième Congrès mondial des entrepreneurs chinois
Septembre	
Saskatoon 2-6 septembre	Symposium APEC sur l'alimentation, l'énergie, l'environnement, le développement économique et la population
Ottawa 13-15 septembre	Réunion du Réseau des femmes dirigeantes des économies de l'APEC et forum d'affaires
Ottawa 17-18 septembre	Forum et exposition de l'APEC sur les petites et moyennes entreprises
Ottawa 18-19 septembre	Réunion des ministres chargés des petites et moyennes entreprises pour les économies de l'APEC
Octobre	
Québec 5-7 octobre	Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada
Novembre	
Vancouver Novembre	Réunion informelle des hauts fonctionnaires de l'APEC
"	Rencontre des ministres des affaires étrangères et du commerce de l'APEC
"	Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC et dialogue avec les dirigeants des économies de l'APEC
"	Conférence du Consortium canadien sur la sécurité en Asie-Pacifique
"	Réunion des dirigeants des économies de l'APEC

## Programme culturel de l'ACAP



Tout au long de l'année 1997, un grand nombre d'activités culturelles et artistiques marqueront la présence grandissante du Canada dans la région de l'Asie-Pacifique.

« La politique étrangère du Canada célèbre et met en valeur la culture et l'enseignement canadiens, que nous considérons comme des moyens privilégiés de faire connaître nos intérêts sur la scène internationale », a déclaré Lloyd Axworthy, le ministre des Affaires étrangères.

Des manifestations spéciales mettant en vedette les anciennes traditions préservées par les artisans modernes aussi bien que les dernières techniques asiatiques de production télévisée montreront aux Canadiens la richesse de la vie culturelle de nos partenaires de l'Asie-Pacifique.

Du côté canadien, on pourra assister, tout au long de l'année, à des expositions, des spectacles, des projections et des festivals auxquels participeront des artistes, des organismes de protection du patrimoine et des groupes culturels et ethnoculturels dont les activités prévues pour 1997 comprennent une thématique ou tout au moins une dimension asiatico-pacifique.

« L'ACAP reconnaîtra l'apport vital de plus de deux millions de Canadiens originaires de l'Asie-Pacifique », a indiqué M. Axworthy.

Au début de la nouvelle année, M. Axworthy inaugurerait le volet culturel de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique au centre Harbourfront à Toronto.

Si vous projetez une activité culturelle comportant une dimension asiatico-pacifique et souhaitez apprendre comment vous pourriez participer à l'ACAP dans votre région, n'hésitez pas à communiquer avec le coordonnateur culturel de celle-ci :

Provinces de l'Atlantique	Mary Sparling	(902) 422-2100
Québec	Colette Tougas	(514) 270-4571
Ontario	Andrew Lee	(416) 952-1937
Provinces des Prairies	Mary Chan	(306) 791-8778
Colombie-Britannique	Laura MacMaster/ Dorothy Lau	(604) 521-4785



La région de l'Asie-Pacifique représente une part importante du marché touristique international du Canada. Plus de 26 % des visiteurs non américains au Canada viennent de l'Extrême-Orient et du Pacifique.

Le Japon se classe au troisième rang parmi les pays qui effectuent des investissements directs au Canada, et au deuxième rang pour ce qui concerne les placements financiers. En chiffres absolus, ces participations s'établissaient respectivement à 12 milliards de dollars (1995) et à 43,5 milliards de dollars (mars 1996).

## Comment participer à l'ACAP

Le gouvernement du Canada souhaite que les associations professionnelles et les entreprises, les groupes culturels et les organismes de jeunes prennent part à l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique. Par exemple...

...si vous prévoyez une activité commerciale ou professionnelle qui a pour but d'explorer les possibilités d'exportation ou les nouveaux débouchés qu'offre la région de l'Asie-Pacifique,

...si vous voulez aider les jeunes au sein de votre organisation à comprendre le rôle que la région de l'Asie-Pacifique jouera dans leur avenir,

...si votre groupe artistique ou culturel peut amener les Canadiens à explorer une dimension asiatico-pacifique de la société canadienne,

...alors, votre activité pourrait recevoir une désignation officielle dans le cadre de l'ACAP. Cette reconnaissance s'accompagne d'une aide publicitaire et d'un appui pour les relations avec les médias et donne accès à des conférenciers extérieurs et à d'autres personnes-ressources.

**Pour obtenir de plus amples renseignements ou pour demander qu'une activité soit désignée manifestation officielle dans le cadre de l'ACAP, on est prié de s'adresser au :**

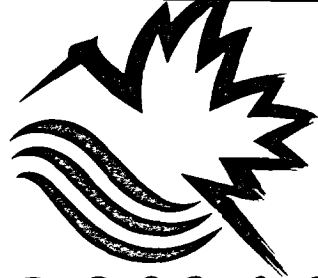
<http://www.dfait-maeci.gc.ca>

ou de composer le (613) 944-4000 (région de la capitale nationale) ou le (800) 267-8376 (ailleurs).

**Surveillez les numéros à venir de CYAP Forum ACAP, qui porteront sur l'APEC et sur :**

- l'agriculture et l'agro-alimentaire
- l'énergie
- l'environnement
- les petites et moyennes entreprises
- le commerce
- la jeunesse
- le transport
- la culture





# CYAP Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

Agriculture and Agri-Food Canada

1997

Agriculture et Agroalimentaire Canada

## Canada's Year of Asia Pacific

THE GOVERNMENT OF CANADA officially designated 1997 as Canada's Year of Asia Pacific (CYAP).

Canada assumes the chair of the 1997 Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum and will serve as host of a series of Ministerial meetings culminating with the Economic Leaders Meeting in Vancouver in November. The federal government, in partnership with other levels of government and business and community groups across the country, is working to increase the interaction between Canadian and Asia Pacific business people, cultural groups and youth.

Over the course of Canada's Year of Asia Pacific, more than 3,000 business and political decision-makers from Asia Pacific will be involved in APEC meetings, which will be covered by more than 3,500 journalists from around the world.

CYAP is a unique opportunity to showcase Canada to our Asia-Pacific partners, and to encourage more Canadians to explore cultural and business relationships with the region.

Agriculture and Agri-Food Canada will be active throughout the Year assisting Canadian agri-businesses in showcasing their products and increasing their client base in one of the fastest-growing regions of the world.

## Message from the Minister of Agriculture and Agri-Food Canada

IT IS FITTING THAT 1997 has been designated as Canada's Year of Asia Pacific (CYAP). This special year will celebrate our Pacific dimension and will build on the strong foundation of co-operation that exists between Canada and the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum.



Ralph Goodale

My department will play a key role during CYAP to raise national awareness among Canadian agriculture and agri-food businesses of the immense Asia-Pacific opportunities.

Numerous activities and events across Canada have been planned so Canadian agribusinesses can forge and strengthen partnerships and learn more about trading in Asia Pacific, particularly our priority markets of Japan, China, Hong Kong, South Korea, Taiwan and the ASEAN countries, especially Indonesia.

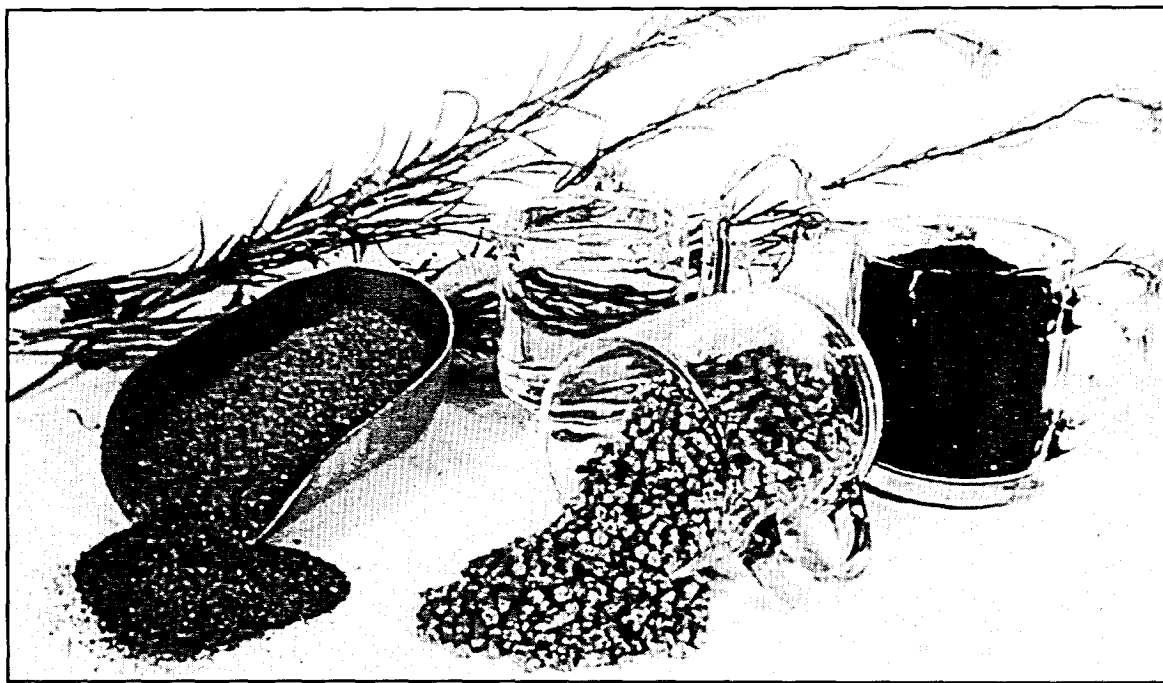
The potential of the Asia-Pacific market is absolutely enormous. By the year 2000, the region will account for 60 per cent of the world's population; 50 per cent of the world's GDP and 40 per cent of global consumption. By 2020, seven of the top 10 economies in the world will be in Asia Pacific. And it is increasing its share of world merchandise trade — from about 37 per cent in 1983 to 48 per cent in 1995.

Canada's total agri-food exports to the world reached an all-time record of \$17.5 billion in 1995, of which Asia-Pacific markets generated \$4.2 billion. Preliminary figures for 1996 show an increase of at least 5% over 1995.

This is important business for Canada's agriculture and agri-food industry, and it's growing year-by-year. But we are still only scratching the surface. To secure our full growth potential in the Asia-Pacific region, we will need to be ever more aggressive, imaginative, persistent and enthusiastic.

And that is why we will spend this year exploring new Asia-Pacific business opportunities, making Canadian agriculture and agri-food companies aware of the tremendous potential to increase exports, increasing Canada's profile in these markets for a diversified range of high quality bulk commodities and finished consumer-ready products — and thereby creating jobs and growth for Canadians.

No exporter, and certainly no nation as trade-dependent as Canada, can afford to ignore this great new economic powerhouse. It is my hope that by the end of 1997, a very large number of new and established exporting agribusinesses will include, if they do not already, Asia Pacific in their international business plans.



## Canola oil is a hit with health-conscious consumers in Asia Pacific

Canadians know canola oil is a healthy food choice. As Asian consumers become more affluent and health conscious, canola oil sales are growing in the region.

Canadian canola oil is on Singapore grocery shelves under at least four brand names — Maple Leaf, Sunora, Sunfrie, and All Goodness. Lucerne Foods and Sunora Foods of Calgary, Fazio Foods of Vancouver, Maple Leaf Foods of Toronto and Canbra Foods of Lethbridge are all working to get their product to new mar-

kets in Singapore and Brunei. Consumer education is key to sales in these two markets, and Canadian companies are actively involved in product promotions with major local grocery chains.

Sunora Foods of Calgary signed a joint venture agreement in January 1996 with a Pakistan-based food distributor for the sale of refined canola oil to that country. The agreement will go beyond processed food sales and be followed by export of Canadian canola seed stocks for production and processing in Pakistan. Canadian canola oil

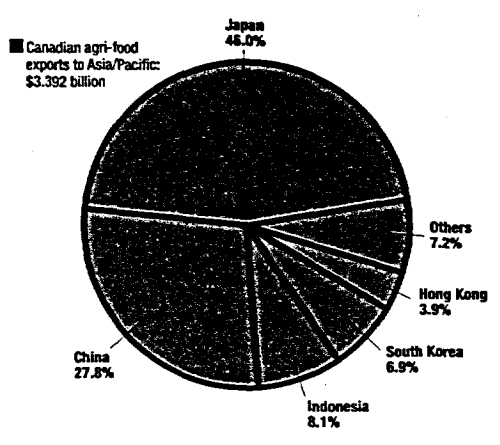
is now on the shelves in Lahore, Okara, Sahiwal, Multan, Bahawalpur, Rahim Yar Khan, Gujrat, Fujranwala, Faisalabad and Sargodha.

Interest from Taiwanese processors and distributors is also high.

Agriculture and Agri-Food Canada, in cooperation with the Department of Foreign Affairs and International Trade, has been working closely with the Canadian canola industry to assist industry initiatives in developing the market for canola oil throughout Asia.



Canada's Top 5 agri-food export partners in Asia Pacific for the first 10 months of 1996



## Asia-Pacific markets for agri-food are big, big business

THE CANADIAN AGRICULTURE and agri-food industry — farmers, suppliers, processors, transporters, grocers and restaurant workers — is the third largest employer in Canada, one of Canada's top five industries in terms of GDP and responsible for close to 15 per cent of the international trade surplus that Canada enjoys with the rest of the world.

Canadian agri-food exports increased 30 per cent in the past three years to an all-time record of \$17.5 billion in 1995. The most recent figures show that our exports continue to climb. In the first three quarters of 1996, Canadian agri-food exports totalled \$13.6 billion, a nine per cent increase over the same period in 1995. That's good news for Canadian farmers and food processors and for Canada's economy as a whole. Export sales are the most promising source of economic growth in the agri-food sector, and Agriculture and Agri-Food Canada is working hard to realize the promise.

Asia-Pacific markets for Canadian agri-food products are a priority for us. Canadian agri-food has been sold in Asia for many years, mostly in the form of Western grain, but trade in other food products is growing. Canadian agri-food exports to Japan, our second largest trade partner after the United States, have risen nearly 60 per cent in this decade reaching \$2.04 billion in 1995. Newer markets in South East Asian nations were worth \$2.16 billion to Canada's agri-food industry in 1995, up more than 68 per cent from their 1993 value.

Some of this increase is due to enhanced sales of value-added food products and that's even better news for Canadian producers and Canadian workers. Asia-Pacific consumers have a taste for Canadian food, recognizing that it is natural, wholesome and pure, and that it meets their highest expectations for quality, purity and safety. Our agri-food exporters are also rapidly recognizing the business potential of this part of the world.

This issue of *CYAP Forum ACAP* will highlight just a few of the Canadian export success stories that we think point to the opportunities that exist for Canadians when the agri-food industry works to sell their products to the world. It's hard work getting into Asian markets, but we have the evidence that it's worth the investment and the federal government is prepared to pull out all the stops to facilitate industry's efforts to break into these markets.

### YEAR-TO-DATE COMPARISONS (in \$000)

Partner	In \$millions, same period for:		Change in %	Change in \$million
	1995-Oct	1996-Oct		
Total	2,862	3,011	+5	149
Japan	1,388	1,366	-1.5	-22
China	930	836	-10	-94
Hong Kong	111	122	9.9	11
South Korea	140	218	55.7	78
Taiwan	95	87	-8.4	-8
Indonesia	67	252	276	185
Malaysia	45	35	-22	-10
Philippines	35	25	-28.5	-10
Singapore	17	17	1.6	0
Thailand	30	49	60.8	19
Vietnam	4	4	-76	-

## The right Canadian product + the right Asian market = SUCCESS



CANADIAN AGRI-FOOD EXPORTERS are in the Asia-Pacific region to stay and to grow. Opportunities abound for Canada to become the highest quality supplier of traditional foodstuffs — for example, Canadian pork has become the "premium" standard in the South Korean market — or to create markets for foods that are new to Asia — like maple syrup in Taiwan.

There are, to quote a Canadian trade official in Tokyo, "essentially an unlimited number of success stories" of Canadian agri-food businesses in Asia. Here is a sample:

### ■ Saint Cinnamon Bakery Ltd.

Who can resist a sweet, sticky cinnamon bun, fresh from the oven?

No one, it seems — not in any country. That's what Saint Cinnamon Bakery Ltd. of Markham, Ontario, is finding out. Their franchises have swept across Canada like a spicy tidal wave that's now lapping Asian shores.

Coffee and a Saint Cinnamon bun are now available at 64 locations across Asia. Saint Cinnamon works with national franchisees in each of the countries where it's present but the challenges of doing business on another continent remain.

"Importing is our chief challenge in many countries," says Bob Hassell, Vice President of Saint Cinnamon Bakery. The Canadian embassies are a big help to us. Finding a local mill to produce our sweet dough takes time, too. You want to appeal to local tastes but you need consistency of product across the franchises. It keeps us busy."

### ■ McCain Foods (Japan) Ltd.

Asian food tastes are changing and some Canadian companies are profiting from that trend. Fast food is becoming an integral part of Japanese life and McCain Foods (Japan) Ltd. has

positioned itself to benefit.

McCain currently supplies half of the french fries used in the Japanese food service sector. French fries from Manitoba potatoes are McCain's biggest seller in Japan, but 1400 other food items are offered to Japanese wholesalers by McCain Foods (Japan). Other products include frozen pizza from New Brunswick.

"There are essentially two markets in Japan," says Carl Morris, President of McCain Foods (Japan) Ltd. "One is local and Japanese, the other is international fast food. We serve both."

McCain started doing business in Tokyo 26 years ago. "The secret to doing business in a foreign country," according to Morris, "is being prepared to go there and drink the local wine. You've got to make the investment in time and in people."

"Canada's image abroad is a real asset to food exporters," says Morris. "We've worked with the government to reinforce the idea that Canada equals quality."

### ■ Yogen Früz ices out the competition

With 2600 stores world-wide, Yogen Früz has grown to be the second-largest frozen yogurt chain and the third-largest ice

cream franchiser in the world. And Asia is a big part of that success.

Since its arrival in Asia, Yogen Früz has opened an average of two stores a week — that's right, two a week! It also exports most of the ingredients and all of the machinery needed to make its finished product. The Canadian franchiser has close to 300 shops in Indonesia, Thailand, the Philippines, Hong Kong, China, Taiwan, and Singapore with plans to enter the Malaysian, South Korean and Japanese markets this year.

There are no secrets to success here — a great product, intelligent marketing and effective local partners are what's required. Yogen Früz encourages companies in the agri-food sector to use international food shows, like those sponsored and organized by Agriculture and Agri-Food Canada, to make their products known and to establish critically important contacts to Asian countries.

"Canada has established domestic standards of quality in food production that are recognized around the world," says Stephen Bogyay, Executive Vice President and Chief Operating Officer of Yogen Früz. "Opening doors to Asian countries for Canadian food products is much easier as a result."

## Asia Pacific: The agri-food market of choice in Quebec

THE ASIA-PACIFIC MARKET has captured the attention of Quebec agri-food producers. And the federal and provincial governments as well as other export groups, are helping out Quebec businesses.

February 1997 will see Canadas Year of Asia Pacific launched with the presentation of *Cible Asie: Today's Food Market*, a seminar organized by Agriculture and Agri-Food Canada, in partnership with the Quebec Ministry of Agriculture, Agri-food and Fisheries (MAPAQ) and Le Club Export Agro-Alimentaire du Québec. Canadian agri-food trade commissioners posted in Asia will accompany a delegation of buyers as they are introduced to opportunities and businesses in the Quebec marketplace throughout this event.

Recent buyers' missions to Quebec from Japan, Singapore and Hong Kong have already opened the door to many exciting business opportunities for Quebec companies which produce manufactured goods.

One Quebec-based business that has succeeded in cracking the Japanese market is

Les Vergers d'Émilie. In just two years, this jam maker has carved itself an enviable niche. Two months after participating at Foodex 1994 in Tokyo, it shipped an order for 1500 cases of jam to a Japanese distributor. Sales doubled and then tripled to the point where today Les Vergers d'Émilie shipped 50,000 cases and recorded approximately \$1 million in 1996 sales to Japan.

Trade missions and seminars on the economies of Asia Pacific are also part of the calendar for 1997. A trade mission for a group of Quebec businesses organized by MAPAQ to explore the opportunities in Hong Kong, Singapore and the Philippines is set for this year. Le Club Export Agro-Alimentaire is also organizing *Le tremplin (springboard) Taiwan-Japan program*, a series of seminars designed to inform Quebec businesses of market potential in these two economies.

For further information on any of the above, contact: Lucie Roy at (514) 283-3815 ext. 562, of Agriculture and Agri-Food Canada.



# One phone call to your international trade connection: the Agri-Food Trade Service (ATS)

**A**S AN AGRI-FOOD EXPORTER, have you ever had trouble finding, understanding or accessing Canadian government services?

The Agri-Food Trade Service (ATS) has been developed as a single-window access to a complete package of federal services that assist Canadian agri-food exporters directly or point the way to opportunities in foreign markets. It also includes services designed specifically for the Asia-Pacific region.

A simple telephone call is all it takes to reach ATS. No more searching through a maze of numbers at the Department of Foreign Affairs and International Trade or Agriculture and Agri-Food Canada — both departments are partners in serving you.

A single telephone call means access to the following services and publications:

**Market Information** is provided by the Agri-Food Trade Network (ATN), an electronic network that provides access to agri-food trade information and related sources targeted to Canadian exporters. Information users can access the information online, through the Internet site or contact their local office of the Market and Industry Services Branch. Information is available through the ATN on trade leads, market information, trade rules, Canadian supply capability, trade shows and missions and federal government trade contacts.

**Post-Initiated Agri-Food Fund** is a fund which agri-food trade officers abroad can draw upon to pay for initiatives beneficial to exports from Canada. It provides a flexible, rapid-response funding mechanism for projects that don't fit into existing programs and enables trade officers to undertake projects that will contribute to agri-food exporters' success in their markets.

**New Exporters' Program to Asia Pacific and Latin America** is a service that will increase and diversify Canadian agri-food exports by encouraging and preparing potential new exporters for the Asia Pacific and Latin American regions. Also included in this initiative is the provision of information and training — either in Canada or on site, as appropriate.

**Agri-Food Trade 2000** is a vital component of ATS, amalgamating previous contribution programs for trade and market development; the major portion of the budget is channeled to market development initiatives through industry associations or alliances.

**Agri-Food Trade Symbol and Promotion Materials** tell international customers that Canadian foods and beverages are made in the spirit of the land — natural, wholesome and pure — and meet their highest expectations for quality, purity and safety. The trade symbol and promotional materials provide a uniform and enhanced presence for Canadian agri-food products in export markets.

**Industry Trade Shows/Food Promotion** is a service through which the Department of Foreign Affairs and International Trade, and Agriculture and Agri-Food Canada have joined forces to mount sophisticated international trade show exhibits and food promotions, e.g. Foodex in Tokyo, Hofex in Hong Kong. Training is provided to make sure that Canadian agri-food firms are prepared to get the most out of these events.

**Export training** is aimed at increasing the number of Canadian firms that are export capable and export ready. Agriculture and Agri-Food Canada, in cooperation with the provinces, is developing teaching materials to form the basis of an agri-food-specific export training system.

**A Team Canada approach** for our international business strategy means better coordination of federal and provincial activities tailored to industry needs, including the design of the agri-food trade image to market Canadian food products abroad. This approach will ensure that Canada reaches its goal of \$20 billion in agri-food exports by the year 2000.

For more details on ATS, please call the Ottawa ATS contact: Keith McFarlane, International Markets Bureau of Agriculture and Agri-Food Canada (613) 759-7687 or Kobra Mehrmanesh at (613) 759-7634 or your regional ATS coordinator.

British Columbia	Marg Bancroft	(604) 666-3054
Alberta	Karen Wronko	(403) 495-6775
Saskatchewan	Brenda Patton	(306) 780-7071
Manitoba	Fay Abizadeh	(204) 983-8622
Ontario	Fred Mooney	(519) 837-5867
Quebec	Charles Cantin	(418) 648-4820
Atlantic	Janet Steele	(902) 893-0049



## Agri-Food Market Information on the World Wide Web: The Agri-Food Trade Network (ATN)

The Agri-Food Trade Network (ATN) is Agriculture and Agri-Food Canada's electronic system for export trade and marketing information and advice. It is one of the many initiatives of the Agri-Food Trade Service (ATS). Information products available on the Internet include:

- Market Information
- Trade Rules
- Canadian Suppliers
- How to Export
- Trade Shows and Missions
- Programs and Services

Check out our Internet site at:  
<http://atn-riac.agr.ca>

## Up to the Minute Trade Information... by fax

**A**GRRI-FOOD EXPORTERS in Alberta can now receive the latest trade information thanks to a new Fax-Back project being piloted in the Alberta region by Agriculture and Agri-Food Canada, in cooperation with Industry Canada and the provincial government. Exporters enrolled on the World Information Network (WIN) database automatically receive a bi-monthly list of the most recent market information. Clients simply check off the documents they wish to receive, and fax the order form back for the specific information to be sent to them as quickly as possible by fax.

"It's easy, no waiting on phone lines," says Devos Brokers and Consultants Inc. "I get only the reports I want," said Nakodo Consulting Inc. "It's timely, useful information," said Polar Genetics.

The pilot project has been so successful the service will be expanded across Canada by March 1997.

For more information contact: Karen Wronko (403) 495-6775 or Eric Granger (514) 283-3815.

## Canadian tomatoes in Japan

**S**ELLING HIGH-QUALITY FOOD should be a straightforward proposition — get a good, fresh product into a consumer's hand at a fair price and the deal is done. Unfortunately, it's rarely that simple when the food product crosses an international boundary. Take the case of Canadian hot house tomato sales to Japan.

Back in 1987, Japanese food brokers approached British Columbia hot house tomato growers about importing Canadian tomatoes. But the importers and growers discovered that the Japanese authorities had banned imports of tomatoes from any country where tobacco blue mould exists.

Canadian tomato crops have never shown signs of blue mould infection, but tomatoes and tobacco are from the same plant family and that was enough for Japanese officials

who were concerned about the potential for tomatoes being a pathway for tobacco blue mould.

But B.C. Hot House Foods Inc. and Agriculture and Agri-Food Canada weren't prepared to give up on such a potentially lucrative market. A series of comprehensive tests were designed and carried out to prove beyond any doubt that tomatoes grown in Canada could not be carriers of the offending tobacco blue mould.

A review by Japanese scientists confirmed the results and in September of 1996, after almost a decade of experiments and negotiations, Japan removed the ban on seven tomato varieties, including one grown extensively in Canada. Trial shipments have already gone from B.C. and Ontario to Tokyo and Osaka stores. The first results are encouraging.



"They've got the money and we've got the premium product," says Denton Hoffman from the Ontario Greenhouse Vegetable Growers' Association. "It should be a marriage made in heaven."

The future success of agri-food trade with Asia will be built by private industry and the Canadian government working as partners. In international trade, it's the best way to get the job done and the product sold.

## Calendar of Agriculture and Agri-Food Events

(Partial listing of events)

## February 1997

Toronto 16-27 February	Food and Beverage Canada Show
Toronto 16-18 February	Agri-food Specialists from Asia Pacific, some with accompanying food buyers missions, will visit Canada for a series of Round-Table seminars and information sessions.
Montreal, Maritimes, Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Vancouver. Montreal February	Asia Export Platform. Workshops to train exporters new to Asia Pacific markets
Victoria 26-27 February	Canadian Federation of Agriculture, Annual meeting

## March 1997

Vancouver 8-11 March	Saskatchewan Food Processors - Asia Pacific Study tour to Vancouver in conjunction with the Asia Pacific Foundation
Vancouver 9-10 March	Grocery Showcase West Incoming buyers missions from Japan and Taiwan
11-21 March	Agri-Food Trade Team Canada mission to Japan and Indonesia with Minister Goodale.
Hong Kong	Hofex 97 One of Asias two most important food shows
St. John's, Nfld. Halifax Charlottetown Fredericton, 17-24 March	Asia Pacific Trade Week in Atlantic Canada

## May 1997

Montreal 9-10 May	APEC Trade Ministerial Meeting
Toronto 12-13 May	Canada-Japan Business Council annual meeting 20th anniversary

## June 1997

Winnipeg 3-5 June	Canada-Taiwan Business Association
Canada	Mission from the Taiwan Council of Agriculture to learn more about the capabilities of Canadas agri-food sector. Held in conjunction with the Canada-Taiwan Business Association.
Toronto 9-11 June	APEC Environment Ministerial Meeting on Sustainable Development
Victoria 22-24 June	APEC Transport Ministerial Meeting

## July 1997

Canada	ASEAN Food Buyers mission (BC/Alta., Ont./Que.) Key importers and retail organizations from various ASEAN countries come to Canada.
--------	---

## August 1997

Edmonton 26-27 August	APEC Energy Ministerial Meeting
-----------------------	---------------------------------

## September 1997

Alberta September	Beef/Meat Mission from Korea—Selected Korean organizations to meet Canadas producers
Saskatoon (tbc) 1-6 September	APEC Symposium on Food, Energy, Environment, Economic Development and Population (FEEEP)
Ottawa 18-19 September	APEC Ministerial Meeting on Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)

## October 1997

Canada 1-8 October	Dairy Genetic Mission to Canada from Korea to introduce highly-placed Korean representatives to Canadian research organizations, artificial insemination facilities, breeders, researchers and Canadian agricultural policy-makers.
Ottawa	Canada-China Joint Agricultural Committee meetings

## November 1997

Vancouver November	APEC Economic Leaders' Meeting
Toronto November	Incoming Livestock Buyers Mission to Royal Winter Fair
November 28-December 6	Canada: Buyers Mission to Agribition 97. Incoming mission of Department of Agriculture officials from Philippines charged with implementing the Medium-Term Livestock Development Program and attendant purchases of breeding stock and livestock genetics.



In 1995, Canada exported almost \$1 million of frozen french fries to Taiwan and whiskey exports totalled \$3.5 million.

Seventy three per cent of Canada's agri-food exports to Thailand are wheat, with totals expecting to hit \$46 million for 1996.

Exports of Canadian pork to South Korea for the third quarter of 1996 alone were \$14 million. Total Canadian agri-food exports in 1995 were \$136 million.

Canadian wheat exports to Indonesia have seen a big increase from \$113 million in 1995 to \$276 million in the period from January to October 1996.

Canada's world agri-food exports in 1995 have increased 30 per cent in the past three years, to an all time record of \$17.5 billion. In the first nine months of 1996, exports jumped to \$15.5 billion almost 10 per cent over the same period in 1995.

## Fruit Juice with a Canadian twist

A Rougemont, Quebec-based company is making inroads into the Asia Pacific fruit juice market. A. Lassonde Inc. produces 25 assortments of fruit juices in Canada and abroad. Employing more than 500 people, this successful fruit juice company generates more than \$136 million in annual revenues.

A. Lassonde Inc. exports 10 per cent of its production abroad, mainly to Asian countries such as Japan, Hong Kong, Singapore, Taiwan and Indonesia. The company is also active in China, thanks to a joint venture which allowed them to build two plants, one in the outskirts of Beijing and the other in the Province of Sichuan. A. Lassonde is also involved in the production of Tipco Juices in southern Bangkok, Thailand.

## B.C. Beer is in Japan's Top 3

The third-best selling beer in Japan is brewed right here in Canada, by the Pacific Western Brewing Company. Ranking with such giants as Budweiser and Heineken, this Prince George, B.C.-based company is the only North American brewery to be certified to the ISO 9000 Quality Assurance Standard.

"Our business focuses on quality," says Kazuko Komatsu, President and Chief Executive Officer of Pacific Western Brewing Company, "and in Japan, Canada is quality."

Established in 1957, Pacific Western Brewing has a history of innovative products and specializes in private-label beers and bottled water. In addition to Japan, it currently exports to the United States, Argentina, Brazil and Russia and is actively seeking export opportunities in Korea, Thailand and the Philippines. Says Ms. Komatsu, exports are important to Canada... they create jobs.

The Pacific Western Brewing Company believes that a federal presence is required at foreign trade shows. "We appreciate the added traffic flow by being part of a Canada exhibit."



Japan is Canada's second largest market for agri-food exports after the U.S., consuming about 11 per cent of our exports. In 1995 our total exports exceeded the \$2 billion mark. From January to September 1996 Canada exported \$1.366 billion in agri-food products.

## Japanese investors like the taste of doing business in Canada

IF YOU'RE PART OF CANADA'S AGRI-FOOD industry, you may not know a lot about it, but Keidanren (pronounced KAY-DAN-RAN) knows about you and likes what it has seen.

Keidanren is a private, non-profit economic organization which represents virtually all branches of economic activity in Japan. The Government of Canada hosted members of Keidanren last September on a fact-finding mission looking at the agri-food sector in Canada. They were evaluating opportunities for investment and trade between our two countries and they were impressed by the potential for both.

According to Keidanren, three areas offer attractive possibilities for business in the immediate future: private brand commodities (beverages, potato-based products, frozen baked goods), red meats, and wheat flour and wheat-based processed foods.

Their interest went beyond short-term business opportunities in agri-food and included a review of Canada's place in the vanguard of research in biotechnology and food safety. Potential for investment by Japanese companies was highlighted as well.

But to realize the potential for enhanced agri-food trade and investment, Keidanren cautioned that we have work to do in Canada, especially in increasing understanding by Canadian companies of the special characteristics of the Japanese market. Promoting Japanese-Canadian business contacts in a variety of agri-food sectors was also seen as critical.

It's good advice from a powerful source. At Agriculture and Agri-Food Canada, measures are in place to ensure that the sector remains globally attractive for investment.

## For further information on CYAP:

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>  
Note: As of February 17th, AAFC CYAP web site will be available at:  
<http://www.agr.ca/cb/cyap/>  
or call  
(613) 944-4000 (National Capital Region)  
or  
1-800-267-8376





# CYAP Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

Agriculture et Agroalimentaire Canada

1997

Agriculture and Agri-Food Canada

## L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique

LE GOUVERNEMENT DU CANADA a officiellement désigné 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP).

Le Canada assume la présidence de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) en 1997 et sera l'hôte d'une série de rencontres ministérielles dont le point culminant sera la réunion des dirigeants économiques, qui se tiendra à Vancouver, en novembre. Le gouvernement fédéral, en partenariat avec d'autres niveaux de gouvernement, des groupes d'entreprises et des groupes communautaires de partout au pays, travaille à étendre les liens entre les gens d'affaires, les groupes culturels et les jeunes du Canada et de l'Asie-Pacifique.

Tout au long de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, plus de 3 000 décideurs du monde des affaires et des gouvernements de l'Asie-Pacifique participeront aux seules réunions de l'APEC, dont la couverture sera assurée par 3 500 journalistes du monde entier.

L'ACAP est une occasion exceptionnelle de mettre le Canada en valeur auprès de nos partenaires de l'Asie-Pacifique et d'encourager un plus grand nombre de Canadiens à explorer les possibilités d'établir des liens culturels et commerciaux avec la région.

Pendant l'Année, Agriculture et Agroalimentaire Canada aidera activement les entreprises agroalimentaires à faire connaître leurs produits et à élargir leur bassin de clients dans l'une des régions les plus prospères du monde.

## Message du ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada

C'EST À JUSTE titre que le Canada a déclaré 1997 l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP). Cette année spéciale célébrera notre ouverture sur le Pacifique et resserrera les liens de collaboration qui existent entre le Canada et l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique (APEC).



Ralph Goodale

Mon ministère jouera un rôle de premier plan tout au long de l'ACAP afin de sensibiliser les entreprises canadiennes du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire aux débouchés considérables qu'offre l'Asie-Pacifique.

Un grand nombre d'activités et d'événements ont été prévus à travers le pays pour permettre aux entreprises canadiennes du secteur de former et de renforcer des partenariats et de parfaire leurs connaissances sur la façon de faire des affaires en Asie-Pacifique, notamment sur nos marchés prioritaires : Japon, Chine, Hong Kong, Corée du Sud, Taïwan et l'ANASE dont tout particulièrement l'Indonésie.

Le potentiel de marché de la région Asie-Pacifique est absolument énorme. En l'an 2000, cette région représentera 60 % de la population mondiale, 50 % du produit intérieur brut (PIB) mondial et 40 % de la consommation mondiale. En 2020, on trouvera en Asie-Pacifique sept des 10 principales économies du monde. De plus, la région ne cesse d'accroître sa part des échanges mondiaux de marchandises, celle-ci étant passée d'environ 37 % en 1983 à 48 % en 1995.

En 1995, la valeur des exportations canadiennes totales de produits agroalimentaires dans le monde a atteint un niveau record de 17,5 milliards de dollars dont 4,2 milliards vers l'Asie Pacifique. Les chiffres préliminaires de 1996 indiquent une hausse d'au moins 5 % par rapport à 1995.

Il s'agit donc d'un commerce international important et croissant pour le secteur agricole et agroalimentaire du Canada. Or ce n'est qu'un début. Afin de profiter pleinement du potentiel de croissance de la région Asie-Pacifique, nous devons faire preuve d'encore plus de dynamisme, d'imagination, de tenacité et d'enthousiasme.

Voilà pourquoi nous allons passer cette année à explorer les occasions d'affaires et à renseigner les entreprises agricoles et agroalimentaires canadiennes sur l'énorme potentiel d'un accroissement des exportations. Cela nous permettra de promouvoir le Canada sur ces marchés comme fournisseur d'une vaste gamme de denrées de haute qualité et de produits prêts-à-manger dans le but ultime de favoriser l'emploi et la croissance au profit de tous les Canadiens.

Aucun exportateur ni certainement aucun pays, comme le Canada, qui dépend à ce point des exportations, ne peut se permettre d'ignorer cette formidable nouvelle puissance économique. Je souhaite que, d'ici la fin de 1997, un nombre considérable de nouvelles entreprises exportatrices du secteur agroalimentaire, et celles qui sont déjà actives sur les marchés extérieurs, ajoutent, si ce n'est déjà fait, l'Asie-Pacifique dans la planification de leurs activités à l'échelle internationale.



## L'huile de canola gagne la faveur des consommateurs soucieux de leur santé en Asie-Pacifique

Les Canadiens savent que l'huile de canola est un aliment sain. Comme les consommateurs asiatiques se soucient de plus en plus de leur santé et que leur revenu s'accroît, les ventes d'huile de canola augmentent dans la région.

On trouve sur les tablettes des magasins d'alimentation à Singapour au moins quatre marques canadiennes d'huile de canola, soit Maple Leaf, Sunora, Sunfrie et All Goodness. Les sociétés Lucerne Foods et Sunora Foods, de Calgary, Fazio Foods, de Vancouver, Maple Leaf Foods, de Toronto, et Canbra Foods, de Lethbridge, essaient toutes d'introduire

leur produit sur de nouveaux marchés à Singapour et au Brunei. La publicité informative est la clé du succès sur ces nouveaux marchés, et les entreprises canadiennes participent activement à la promotion de leurs produits avec d'importantes chaînes de marchés d'alimentation locaux.

En janvier 1996, Sunora Foods de Calgary a signé, avec un distributeur de produits alimentaires établi au Pakistan, un accord de coentreprise pour la vente dans ce pays d'huile de canola raffinée. Outre la vente de produits alimentaires transformés, l'accord prévoit l'exportation de stocks de colza canola pour la production et la transforma-

tion au Pakistan. L'huile de canola est maintenant vendue dans les magasins d'alimentation de Lahore, d'Okara, de Sahiwal, de Multan, de Bahawalpur Rahim Yar Khan, de Gujrat, de Fujranwala, de Faisalabad et de Sargodha.

Les transformateurs et les distributeurs taiwanais manifestent aussi un vif intérêt pour le canola.

Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, travaille étroitement avec les producteurs canadiens de canola à la réalisation d'initiatives visant à étendre le marché du canola en Asie.





## Le bon produit canadien + le bon marché asiatique = SUCCÈS

LES EXPORTATEURS CANADIENS de produits agroalimentaires sont dans la région de l'Asie-Pacifique pour y rester et y prendre de l'expansion. Les possibilités abondent pour le Canada de devenir le fournisseur de premier choix pour les produits alimentaires traditionnels — le porc canadien est devenu la norme «de qualité» sur le marché sud-coréen — ou d'ouvrir des marchés pour de nouveaux produits alimentaires en Asie — comme le sirop d'érable à Taïwan.

Selon un agent commercial canadien en poste à Tokyo, les réussites d'entreprises agroalimentaires canadiennes en Asie ne se comptent plus. En voici quelques exemples.

### ■ Saint Cinnamon Bakery Ltd.

Qui peut résister à une succulente brioche à la cannelle bien collante tout juste sortie du four?

Apparemment personne — nulle part au monde. C'est ce qu'est en train de découvrir la boulangerie Saint Cinnamon Bakery Ltd., de Markham en Ontario. Ses franchises se sont répandues au Canada comme une traînée de poudre... de cannelle, qui gagne maintenant les rives asiatiques.

On peut désormais se procurer une tasse de café et une brioche Saint Cinnamon à 64 endroits en Asie. La boulangerie travaille avec les franchisés nationaux dans chacun des pays où elle est présente, mais les défis que pose la conduite des affaires sur un continent étranger demeurent.

« Dans bon nombre de pays, notre principal défi est l'importation, explique Bob Hassell, vice-président de Saint Cinnamon Bakery. Les ambassades du Canada nous apportent une aide précieuse. De plus, trouver une usine pour produire notre pâte sucrée prend du temps. Nous voulons nous adapter aux goûts des consommateurs locaux, mais il nous faut également veiller à l'uniformité de la qualité d'une franchise à une autre. Tout ça nous tient bien occupés. »

### ■ McCain Foods (Japan) Ltd.

Les préférences alimentaires des Asiatiques évoluent et certaines entreprises canadiennes sont en train de tirer parti de cette évolution. Le prêt-à-manger fait de plus en plus partie du mode de vie des Japonais, et McCain

Foods (Japan) Ltd. s'est placée en bonne position pour profiter de cette nouvelle tendance.

McCain fournit actuellement la moitié des pommes de terre frites utilisées dans le secteur japonais de la restauration. Les frites préparées à partir de pommes de terre du Manitoba sont le produit McCain le plus vendu au Japon, mais McCain Foods (Japan) offre également 1 400 autres produits alimentaires aux grossistes japonais. Parmi ces produits, signalons la pizza congelée produite au Nouveau-Brunswick.

Selon Carl Morris, président de McCain Foods (Japan) Ltd., il y a essentiellement deux marchés au Japon. « Le premier est celui de la cuisine locale et japonaise, l'autre, celui du prêt-à-manger international. Nous desservons les deux. »

La société McCain a commencé à exercer ses activités à Tokyo il y a 26 ans. « Pour réussir dans un pays étranger, selon M. Morris, il faut être prêt à se rendre dans ce pays et à se familiariser avec les coutumes locales. Il ne faut pas hésiter à consacrer du temps et des ressources humaines à cette tâche. »

M. Morris ajoute: « La réputation du Canada à l'étranger est un formidable atout pour les exportateurs de produits alimentaires. Nous avons travaillé avec le gouvernement pour renforcer l'image de qualité que reflètent les produits canadiens. »

### ■ Yogen Früz refroidit la concurrence

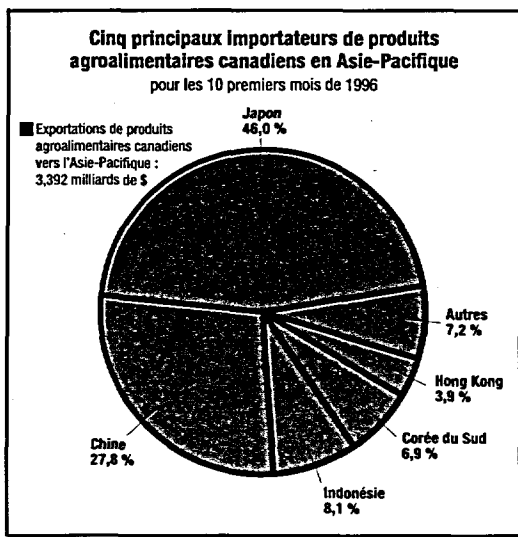
Avec ses 2 600 restaurants dans le monde entier, Yogen Früz est, en importance, la deuxième

chaîne de restaurants où l'on sert du yogourt glacé et le troisième franchiseur de bars laitiers au monde. Et l'Asie contribue pour une bonne part à ce succès.

Depuis son arrivée en Asie, Yogen Früz a ouvert en moyenne deux établissements par semaine — eh oui, deux par semaine! Il exporte aussi la plupart de ses ingrédients et tout le matériel nécessaire à la production de ses produits finis. Le franchiseur canadien possède près de 300 établissements en Indonésie, en Thaïlande, aux Philippines, à Hong Kong, en Chine, à Taïwan et à Singapour et compte faire son entrée sur les marchés malaisien, sud-coréen et japonais cette année.

La recette de ce succès en Asie n'a rien de secret: il suffit d'un produit extraordinaire, d'un marketing intelligent et de partenaires locaux efficaces. Yogen Früz encourage les entreprises du secteur de l'agroalimentaire à se servir des salons internationaux de l'alimentation, comme ceux qui sont parrainés et organisés par Agriculture et Agroalimentaire Canada, pour faire connaître leurs produits et pour établir des liens, qui sont d'une importance cruciale, avec des pays d'Asie.

« Le Canada a établi des normes de qualité en matière de production alimentaire qui sont reconnues partout dans le monde, précise Stephen Bogyay, vice-président directeur et chef de l'exploitation de Yogen Früz. C'est pourquoi les portes des marchés asiatiques s'ouvrent beaucoup plus facilement pour les produits alimentaires canadiens. »



## Les marchés agroalimentaires de l'Asie-Pacifique sont plus que prometteurs

LE SECTEUR CANADIEN DE L'AGRICULTURE et de l'agroalimentaire — qui regroupe les agriculteurs, les fournisseurs, les transformateurs, les transporteurs, les épiciers et les restaurateurs — est le troisième employeur en importance au Canada, il figure parmi les cinq principaux secteurs pour leur contribution au PIB canadien et on lui attribue près de 15 % de l'excédent commercial que le Canada affiche vis-à-vis des autres pays du monde.

Les exportations canadiennes de produits agroalimentaires se sont accrues de 30 % ces trois dernières années pour s'établir à un niveau record de 17,5 milliards de dollars en 1995. Selon les chiffres les plus récents, nos exportations continuent de progresser. À la fin des trois premiers trimestres de 1996, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires totalisaient 13,6 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 9 % par rapport à la même période en 1995. Voilà de bonnes nouvelles pour les agriculteurs et les transformateurs d'aliments canadiens et, de fait, pour l'ensemble de l'économie canadienne. Les ventes à l'exportation sont la source de croissance économique la plus prometteuse du secteur de l'agroalimentaire, et Agriculture et Agroalimentaire Canada travaille fort pour tenir sa promesse.

Les marchés de l'Asie-Pacifique pour les produits agroalimentaires canadiens sont prioritaires pour nous. Le Canada vend depuis longtemps des produits alimentaires en Asie, principalement des céréales de l'Ouest, mais les ventes d'autres produits alimentaires vont en augmentant. Les exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers le Japon, notre deuxième grand partenaire commercial après les États-Unis, ont progressé de près de 60 % au cours de la présente décennie, pour s'établir à 2,04 milliards de dollars en 1995. Les marchés plus récents de l'Asie du Sud-Est étaient évalués à 2,16 milliards de dollars pour le secteur de l'agroalimentaire canadien en 1995, ce qui représente une hausse de 68 % par rapport à leur valeur en 1993.

Une partie de cette augmentation est attribuable à des ventes accrues de produits alimentaires à valeur ajoutée, ce qui a de quoi réjouir encore davantage les producteurs et les travailleurs canadiens. Les consommateurs en Asie-Pacifique apprécient les produits alimentaires canadiens, qu'ils trouvent naturels, sains et purs et qui répondent à leurs critères les plus exigeants en matière de qualité, de pureté et de sûreté. Nos exportateurs de produits agroalimentaires prennent aussi rapidement conscience des possibilités qu'offre cette région du monde.

Ce numéro de CYAP Forum ACAP met en lumière quelques-unes seulement des réussites canadiennes sur les marchés d'exportation. Ces dernières, selon nous, font ressortir les débouchés qui s'offrent aux Canadiens lorsque le secteur de l'agroalimentaire collabore avec nous pour vendre ses produits à l'étranger. Pénétrer les marchés asiatiques n'est pas chose facile, mais nous avons la preuve que l'effort en vaut la peine et que le gouvernement fédéral est prêt à mettre tout en oeuvre pour aider les entreprises du secteur à réussir sur ces marchés.

## Asie-Pacifique : le marché agroalimentaire de choix pour le Québec

LE MARCHÉ DE L'ASIE-PACIFIQUE a retenu l'attention des producteurs du secteur québécois de l'agroalimentaire. Et le gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec et d'autres groupes d'exportateurs viennent en aide aux entreprises québécoises.

En février 1997 sera inaugurée l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique avec la présentation du séminaire *Cible Asie: le marché alimentaire de l'heure*, organisé par Agriculture et Agroalimentaire Canada, en partenariat avec le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et le Club Export Agro-Alimentaire du Québec. Les délégués commerciaux canadiens du secteur de l'agroalimentaire en poste en Asie accompagneront une délégation d'acheteurs de la région auxquels on présentera, dans le cadre de cette activité, les débouchés qu'offre le marché québécois et les entreprises qui y oeuvrent.

Les missions d'acheteurs du Japon, de Singapour et de Hong Kong effectuées récemment au Québec ont déjà ouvert la porte à de nombreuses occasions d'affaires intéressantes pour des entreprises québécoises de produits manufacturés.

Les Vergers d'Émilie est une des entreprises du Québec ayant réussi à percer sur le marché japonais. En deux ans seulement, ce fabricant de confitures s'est taillé une place de choix sur le marché. Deux mois après avoir participé au salon Foodex 1994, à Tokyo, il a livré une commande de 1 500 caisses de pots de confitures à un distributeur japonais. Son chiffre d'affaires a doublé, puis triplé. Aujourd'hui, l'entreprise Les Vergers d'Émilie expédie au Japon 50 000 caisses et a enregistré, en 1996, des ventes de 1 million de dollars.

Des missions commerciales et des séminaires sur les pays d'Asie-Pacifique sont également prévus dans le cadre de l'ACAP. Une mission commerciale à laquelle participeront, en 1997, des gens d'affaires du Québec sera organisée par le MAPAQ pour explorer les débouchés à Hong Kong, à Singapour et aux Philippines. Le Club Export Agro-Alimentaire organise lui aussi une série de séminaires intitulée *Le tremplin programme Taïwan-Japon*, qui vise à informer les entreprises québécoises des débouchés existant dans ces deux pays.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Lucie Roy, Agriculture et Agroalimentaire Canada (514) 283-3815 poste 562.

### COMPARAISONS CUMULATIVES (milliers de \$)

Partenaire	Millions de \$, même période pour :		Changement en %	Changement en millions \$
	oct. 1995	oct. 1996		
Total	2 862	3 011	+5	149
Japon	1 388	1 366	-1,5	-22
Chine	930	836	-10	-94
Hong Kong	111	122	9,9	11
Corée du Sud	140	218	55,7	78
Taïwan	95	87	-8,4	-8
Indonésie	67	252	276	185
Malaysia	45	35	-22	-10
Philippines	35	25	-28,5	-10
Singapour	17	17	1,6	0
Thaïlande	30	49	60,8	19
Vietnam	4	4	-76	-

# Un appel suffit en matière de commerce international: le Service d'exportation agroalimentaire (SEA)

**E**N TANT QU'EXPORTATEUR de produits agroalimentaires, avez-vous déjà eu de la difficulté à trouver des services du gouvernement du Canada, à en comprendre le fonctionnement ou à les joindre?

Le SEA est un guichet d'accès unique à un ensemble complet de services fédéraux conçus pour aider directement les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires, ou pour leur permettre de trouver et d'exploiter des débouchés sur les marchés étrangers. Le SEA offre notamment des services élaborés spécialement pour la région Asie-Pacifique.

Un seul appel téléphonique suffit pour joindre le SEA. Il n'est plus nécessaire de chercher parmi la multitude de numéros du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ou d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Les deux ministères sont partenaires dans la prestation de ce service.

Un seul appel au SEA donne accès aux publications et aux services suivants:

**Renseignements sur les marchés** — Il s'agit d'un service d'information sur le commerce agroalimentaire assuré par le réseau Info Agro-Export (RIAE), système pancanadien d'information électronique, à l'intention des exportateurs canadiens. Les utilisateurs peuvent accéder à cette information par le truchement du site d'Internet ou en communiquant avec le bureau régional de la Direction générale des services à l'industrie et aux marchés. Le réseau Info Agro-Export fournit de l'information sur les possibilités commerciales, les marchés, les règles commerciales, les possibilités de production du Canada, les foires et missions commerciales, et des agents de liaison commerciale du gouvernement fédéral.

**Fonds agroalimentaire des délégués commerciaux** — Les délégués commerciaux canadiens à l'étranger peuvent recourir à ce fonds pour financer des initiatives qui sont profitables aux exportateurs canadiens. Ce fonds est un mécanisme de financement souple et rapide de projets qui ne s'insèrent pas dans les programmes existants. Il offre en outre aux agents commerciaux la possibilité d'entreprendre des projets qui contribueront au succès des exportateurs de produits agroalimentaires sur leurs marchés.

**Programme Nouveaux exportateurs vers l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine** — Ce service vise à encourager de nouveaux exportateurs potentiels à se tourner vers l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine et à préparer ceux-ci spécialement pour ces marchés. Il contribuera ainsi à accroître et à diversifier les exportations canadiennes de produits agroalimentaires. Cette initiative comprend également la diffusion de renseignements et de la formation — au Canada ou sur place, selon les besoins.

**Commerce agroalimentaire 2000** — Il s'agit d'une composante essentielle du SEA qui regroupe les programmes de contributions antérieurs en matière d'expansion du commerce et de développement des

marchés. La plus grande partie du budget va à des initiatives de développement des marchés par l'intermédiaire d'associations industrielles ou d'alliances.

**Matériel publicitaire et symbole relatifs au commerce agroalimentaire** — Ce matériel et ce symbole indiquent aux clients internationaux que les boissons et produits alimentaires canadiens sont à l'image du pays — naturels, sains et purs — et qu'ils répondent à leurs attentes les plus élevées en matière de qualité, de pureté et de sûreté. Le symbole et le matériel publicitaire assurent aux produits agroalimentaires canadiens une présence uniforme et accrue sur les marchés d'exportation.

**Foires commerciales et activités de promotion** — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international s'est joint à Agriculture et Agroalimentaire Canada pour concevoir à l'échelle internationale des expositions et des promotions raffinées de produits alimentaires, p. ex. Foodex, à Tokyo, et Hofex, à Hong Kong. Une formation est en outre offerte afin que les entreprises du secteur canadien de l'agroalimentaire tirent le maximum de ces activités.

**Formation des exportateurs** — Ce service vise à accroître le nombre d'entreprises canadiennes qui présentent des capacités d'exportation et qui sont prêtes à exporter. Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec les provinces, est en train de concevoir du matériel didactique qui constituera la base d'un système de formation spécialement axé sur l'exportation de produits agroalimentaires.

**Approche « Équipe Canada »** — Cette approche signifie, pour la mise en oeuvre de notre stratégie du commerce international, une meilleure coordination des activités fédérales et provinciales adaptées aux besoins du secteur, notamment la conception de l'image ou du symbole du commerce agroalimentaire, en vue de vendre les produits alimentaires canadiens sur les marchés étrangers. Cette approche permettra au Canada d'atteindre son objectif de 20 milliards de dollars d'exportations de produits agroalimentaires en l'an 2000.

Pour obtenir plus de détails sur le SEA, appelez la personne-ressource à Ottawa: Keith McFarlane, Bureau des marchés internationaux, Agriculture et Agroalimentaire Canada, (613) 759-7687, ou Kobra Mehrmanesh, au (613) 759-7634, ou encore votre coordonnateur régional du SEA.

Colombie-Britannique	Marg Bancroft	(604) 666-3054
Alberta	Karen Wronko	(403) 495-6775
Saskatchewan	Brenda Patton	(306) 780-7071
Manitoba	Fay Abizadeh	(204) 983-8622
Ontario	Fred Mooney	(519) 837-5867
Québec	Charles Cantin	(418) 648-4820
Atlantique	Janet Steele	(902) 893-0049

## Toute l'information agroalimentaire sur le Web: le réseau Info Agro-Export

Le réseau Info Agro-Export (RIAE) est le système d'information électronique d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui fournit des renseignements et des conseils en matière d'exportation et de marketing. Il s'agit d'une des nombreuses initiatives du Service d'exportation agroalimentaire (SEA). On peut trouver sur l'Internet les renseignements suivants:

- Renseignements sur les marchés
- Règles commerciales
- Fournisseurs canadiens
- Conseils sur l'exportation
- Foires et missions commerciales
- Programmes et services

Visitez notre site Internet:  
<http://atn-riac.agr.ca>

## Cochez et vous recevrez... par fax de l'information de dernière minute

LES EXPORTATEURS DE PRODUITS agroalimentaires de l'Alberta peuvent désormais recevoir l'information commerciale la plus à jour grâce au projet de réponse automatique par télécopieur (*Fax Back*) mis à l'essai dans la région de l'Alberta par Agriculture et Agroalimentaire Canada, en collaboration avec Industrie Canada et le gouvernement de l'Alberta. Les exportateurs enregistrés dans la base de données WIN Exports reçoivent d'office une liste bimensuelle des analyses les plus récentes fondées sur des renseignements sur les marchés et de l'information commerciale. Les clients n'ont qu'à cocher les documents qu'ils souhaitent recevoir et à retourner le bon de commande par fax. Les documents demandés leur sont envoyés par fax le plus rapidement possible.

C'est facile et il n'y a pas d'attente au téléphone, souligne-t-on au cabinet Devos Brokers and Consultants Inc. J'obtiens seulement les rapports qui m'intéressent, ajoute un représentant de Nakodo Consulting Inc. Selon Polar Genetics, « l'information est actuelle et utile. »

Le projet pilote a connu un tel succès que le service sera étendu à tout le pays en mars 1997.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Karen Wronko au (403) 495-6775, ou Éric Granger au (514) 283-3815.

## Des tomates canadiennes au Japon

VENDRE DES PRODUITS alimentaires de qualité supérieure devrait être facile — offrez au consommateur un produit frais et de qualité à un prix raisonnable, et le tour est joué. Malheureusement, cela est rarement aussi simple quand le produit alimentaire traverse une frontière internationale. Prenez l'exemple des ventes de tomates de serre chaude canadiennes au Japon.

En 1987, les courtiers en alimentation japonais ont fait des démarches auprès des producteurs de tomates de serre chaude dans le but d'importer de ces tomates au Japon. Or, les importateurs et les producteurs ont découvert que les autorités japonaises avaient interdit l'importation de tomates en provenance de tout pays contaminé par la moisissure bleue.

Les récoltes de tomates canadiennes n'ont jamais montré de signes de cette maladie, mais comme les tomates et le tabac appartiennent à la même famille de plantes, les autorités japonaises craignaient que les tomates

importées n'ouvrent la voie à la moisissure bleue au Japon.

Mais B.C. Hot House Foods Inc. et Agriculture et Agroalimentaire Canada n'allaient pas abandonner un marché aussi potentiellement lucratif. Des essais poussés ont été élaborés et effectués afin de prouver hors de tout doute que les tomates cultivées au Canada ne pouvaient pas transporter la moisissure bleue.

Un examen réalisé par des scientifiques japonais a confirmé les résultats des essais, et, en septembre 1996, après presque 10 ans d'expériences et de négociations, les autorités japonaises ont levé l'interdiction dont étaient frappées sept variétés de tomates, dont une cultivée en grande quantité au Canada. Des livraisons d'essai ont déjà été effectuées de la Colombie-Britannique et de l'Ontario vers des magasins de Tokyo et d'Osaka. Les premiers résultats sont encourageants.

« Ils ont l'argent et nous avons un produit de première qualité, affirme



Denton Hoffman, de l'Ontario Greenhouse Vegetable Growers' Association. Ce devrait être une alliance parfaite. »

Le succès futur des échanges de produits agroalimentaires avec l'Asie reposera sur la relation de

partenariat entre le secteur privé et le gouvernement du Canada. En matière de commerce international, le partenariat est la meilleure façon d'obtenir des résultats et de réaliser des ventes.

## Calendrier des événements liés au secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire

(liste partielle)

Février 1997	
Toronto 16-27 février	Salon canadien des aliments et des boissons
Toronto 16-18 février	Séminaires et séances d'information avec des spécialistes de l'agroalimentaire et des groupes d'acheteurs de l'Asie-Pacifique.
Montréal, Maritimes, Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Vancouver, Montréal février	Plate-forme pour l'exportation vers l'Asie. Ateliers de formation à l'intention des nouveaux exportateurs sur les marchés de l'Asie-Pacifique
Victoria 26-27 février	Réunion annuelle de la Fédération canadienne de l'agriculture
Mars 1997	
Vancouver 8-11 mars	Saskatchewan Food Processors - Journées d'études à Vancouver de concert avec la Fondation Asie-Pacifique.
Vancouver 9-10 mars	Grocery Showcase West Visites possibles de groupes d'acheteurs du Japon et de Taïwan
11-21 mars	Mission d'Equipe Canada au Japon et en Indonésie pour le commerce agroalimentaire, dirigée par le Ministre Ralph Goodale
Hong Kong	Hofex 97, un des deux salons de l'alimentation les plus importants en Asie
St. John's (T.-N.), Halifax, Charlottetown, Fredericton, 17-24 mars	Semaine du commerce de l'Asie-Pacifique au Canada atlantique
Mai 1997	
Montréal 9-10 mai	Réunion ministérielle des ministres du commerce de l'APEC
Toronto 12-13 mai	Conférence des gens d'affaires Canada-Japon - 20 <sup>e</sup> anniversaire
Juin 1997	
Winnipeg 3-5 juin	Canada-Taiwan Business Association
Canada	Mission du Taiwan Council of Agriculture dans le but d'en connaître davantage sur les possibilités du secteur agroalimentaire canadien. Aura lieu de concert avec l'Association des gens d'affaires Canada-Taiwan
Toronto 9-11 juin	Réunion ministérielle des ministres de l'environnement du développement durable de l'APEC
Victoria 22-24 juin	Réunion des ministres des transports de l'APEC
Juillet 1997	
Canada	Mission de la ASEAN Food Buyers (C.-B./Alberta, Québec/Ontario). Des importateurs de premier plan et des entreprises de détail en provenance de différents pays de l'ASEAN viennent au Canada
Août 1997	
Edmonton 26-27 août	Réunion ministérielle des ministres de l'énergie de l'APEC
Septembre 1997	
Alberta septembre	Mission d'acheteurs (boeuf/viande) de la Corée - rencontres de représentants d'organismes coréens avec des producteurs canadiens
Saskatoon (tbc) 1-6 septembre	Symposium APEC sur l'alimentation, l'énergie, l'environnement, le développement économique et la population
Ottawa 18-19 septembre	Réunion des ministres chargés des petites et moyennes entreprises pour les économies de l'APEC
Octobre 1997	
Canada 1-8 octobre	Mission coréenne au Canada portant sur la génétique laitière afin de familiariser de hauts représentants coréens en organismes de recherche, aux établissements spécialisés en insémination artificielle, aux éleveurs, aux chercheurs et aux spécialistes en politiques agricoles canadiens
Ottawa	Rencontres du Comité mixte de l'agriculture Canada-Chine
Novembre 1997	
Vancouver novembre	Réunion des dirigeants des économies de l'APEC
Toronto novembre	Missions d'acheteurs de l'Asie-Pacifique au "Royal Winter Fair"
28 novembre-6 décembre	Canada : mission d'acheteurs à Agribition '97 - groupe de représentants du ministère de l'Agriculture des Philippines responsables de la mise en oeuvre du Programme de développement à moyen terme des productions animales et achats d'animaux reproducteurs et de matériel génétique pour le bétail.



En 1995, le Canada a exporté vers Taïwan près de 1 million \$ de pommes de terre frites congelées et 3,5 millions \$ de whisky.

Le blé représente 73 % des exportations canadiennes de produits agroalimentaires à destination de la Thaïlande. Selon les prévisions, les exportations de blé totaliseront 46 millions \$ en 1996.

La valeur des exportations de porc canadien vers la Corée du Sud au seul troisième trimestre de 1996 s'établissait à 14 millions \$. En 1995, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers ce pays ont totalisé 136 millions \$.

Les exportations canadiennes de blé à destination de l'Indonésie se sont fortement accrues, passant de 113 millions \$ en 1995 à 276 millions \$ pour la période allant de janvier à octobre 1996.

Ces trois dernières années, les exportations mondiales de produits agroalimentaires canadiens ont progressé de 30 %, pour atteindre en 1995 un niveau record de 17,5 milliards \$. Au cours des neuf premiers mois de 1996, les exportations se sont accrues de près de 10 % par rapport à la même période en 1995, se chiffrant à 15,5 milliards \$.

## Jus de fruits avec un zeste canadien

Une société québécoise de Rougemont pénètre les marchés du jus de fruits de l'Asie et du Pacifique. A. Lasonde Inc. produit 25 variétés de jus de fruits au Canada et à l'étranger. Cette société prospère emploie plus de 500 personnes et affiche un chiffre d'affaires de plus de 136 millions de dollars par année.

A. Lasonde Inc. exporte 10 % de sa production à l'étranger, notamment vers des pays de l'Asie comme le Japon, Hong Kong, Singapour, Taïwan et l'Indonésie. Cette société produit même du jus en Chine, grâce à une entente de coentreprise qui lui a permis de construire deux usines, dont l'une dans la banlieue de Beijing et l'autre dans la province du Sichuan. A. Lasonde participe aussi à la production de jus Tipco dans le sud de Bangkok, en Thaïlande.

## Une bière de la C.-B. parmi les « Top 3 » au Japon

La troisième bière la plus vendue au Japon est brassée ici même au Canada par la Pacific Western Brewing Company, qui se classe juste derrière les géants Budweiser et Heineken. Cette société de Prince George (C.-B.) est la seule brasserie de l'Amérique du Nord ayant obtenu la certification ISO 9000 (norme d'assurance de la qualité).

« Notre société mise sur la qualité et au Japon, le Canada est synonyme de qualité », affirme Kazuko Komatsu, présidente de l'entreprise.

Créée en 1957, la Pacific Western Brewing Company a la réputation de mettre au point des produits novateurs et se spécialise dans la production de bières et d'eau emballées sous étiquette exclusive. En plus du Japon, elle exporte ses produits vers les États-Unis, l'Argentine, le Brésil et la Russie et se tourne maintenant vers la Corée, la Thaïlande et les Philippines. Mme Komatsu affirme que « les exportations sont importantes pour le Canada, elles créent des emplois. »

La Pacific Western Brewing Company croit que la participation du gouvernement fédéral aux salons professionnels est essentielle. « Nous apprécions le fait que le nombre de gens qui visitent notre stand augmente lorsque celui-ci fait partie du bloc d'exposition du Canada. »



Le Japon est, après les États-Unis, le deuxième marché d'exportation en importance du Canada pour les produits agroalimentaires; il reçoit environ 11 % de nos exportations. En 1995, les exportations totales canadiennes vers le Japon ont dépassé les 2 milliards \$. De janvier à octobre 1996, le Canada a exporté pour 1,366 milliard \$ de produits agroalimentaires.

## Les investisseurs japonais brassent des affaires au Canada

SI VOUS FAITES PARTIE du secteur canadien de l'agroalimentaire, il est possible que vous ne sachiez pas grand chose sur lui, mais le Keidanren (prononcer KAY-DAN-RAN), lui, vous connaît et s'intéresse à vous.

Le Keidanren est une organisation économique privée sans but lucratif qui représente presque toute les branches d'activité économique du Japon. En septembre dernier, le gouvernement du Canada a accueilli des membres du Keidanren venus en mission au pays pour se renseigner sur le secteur de l'agroalimentaire canadien. Ces représentants ont évalué les possibilités d'investissement et d'échange entre nos deux pays, et ils ont été fort impressionnés par les débouchés possibles sur ces deux plans.

Selon le Keidanren, trois domaines présentent des débouchés prometteurs dans l'immédiat : les produits de marques particulières (boissons, produits à base de pommes de terre, produits de boulangerie congelés), les viandes rouges et les aliments transformés à base de blé et de farine de blé.

Outre les débouchés à court terme dans le secteur de l'agroalimentaire, les représentants du Keidanren ont examiné la position du Canada relativement à la recherche de pointe dans le domaine de la biotechnologie et de la salubrité des aliments. Des possibilités d'investissement par des sociétés japonaises ont aussi été mises en lumière.

Mais, pour exploiter les possibilités accrues d'échange et d'investissement dans le secteur de l'agroalimentaire, le Keidanren a fait savoir au Canada que ce dernier avait du travail à faire, notamment sensibiliser davantage les entreprises canadiennes aux caractéristiques particulières du marché japonais et encourager l'établissement de liens d'affaires entre Japonais et Canadiens dans diverses branches du secteur de l'agroalimentaire, ce qui, selon les représentants du Keidanren, est essentiel.

Ce sont là des conseils utiles qui proviennent d'une source faisant autorité. Agriculture et Agroalimentaire Canada a mis des mesures en oeuvre pour faire en sorte que le secteur continue d'attirer des investissements étrangers.

## Pour obtenir des renseignements de l'ACAP :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>  
Notez que dès le 17 février le site WEB ACAP d'AAC sera disponible au :  
<http://www.agr.ca/cb/cyap/>  
ou composez le  
(613) 944-4000 (région de la Capitale nationale)  
ou le  
1-800-267-8376



# CYAP Forum ACAP



CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

## APEC 1997: Canada at the Helm



The year 1997 will be an exciting one for Canada as it hosts and chairs the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum. A relative newcomer on the international stage, APEC is a group of 18 countries whose economies produce more than 50 per cent of global economic activity. Throughout the year, over 100 ministers and thousands of business leaders from the Asia-Pacific region will come to Canada's doorstep.

This is a perfect opportunity for Canada to show its APEC partners how much it has to offer across the country and in a wide range of sectors.

APEC's great strength lies in its diversity and in its commitment to increased international contact and trade through consensus and co-operation. Thus, active participation in APEC is an important way to open doors for Canadian business throughout the Asia-Pacific region.

As Canada takes the helm, APEC has charted a course that includes firm commitments to liberalize trade and investment and to break down structural barriers to the flow of goods and services. Its members have pledged to reduce the costs of doing business – for example, by making

standards more comparable and by simplifying customs procedures.

APEC economies will soon launch the projects needed to meet the region's huge infrastructure needs. The World Bank estimates that in the developing economies of East Asia alone, infrastructure spending over the next decade will exceed US\$1.5 trillion. This will present an opportunity Canadians can't afford to miss.

The Government of Canada wants to ensure that small and medium-sized businesses will participate fully in setting Canada's agenda for the Asia-Pacific region, and that they will benefit directly from the work of APEC.

"Canada knows that Asia Pacific is the future," said Prime Minister Jean Chrétien as he departed on his third Team Canada trade mission in January.

Hosting APEC will give Canada an unprecedented opportunity to heighten its activity and extend its influence in the region. It will foster greater harmony and co-operation at the international level and promote more jobs and a healthy economy at home, both today and into the next century.

## Culture Advances Canadian Trade Policy

Amid the excitement and pageantry of Chinese New Year celebrations in Toronto, Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy officially launched the cultural component of Canada's Year of Asia Pacific (CYAP). The event took place at Harbourfront Centre in early February and attracted leading members of the business and Chinese-Canadian communities. Secretary of State (Asia-Pacific) Raymond Chan took part in a parallel event in Richmond, British Columbia.



Foreign Affairs Minister Lloyd Axworthy plays drums in Chinese New Year and launches CYAP's cultural component.

Mr. Axworthy spoke about the role of culture and explained

how this special program will be a dynamic part of CYAP. He also announced \$1.9 million in federal funding for the Year's cultural activities.

"Culture is the face of Canada abroad. The CYAP cultural component is part of the third pillar of Canada's foreign policy, international cultural relations," the Minister said. "It will bring the rich, diverse culture of the Asia-Pacific region to communities across Canada and showcase some of the finest traditional and contemporary work by Canadians on Asia-Pacific themes."

Performing and visual artists from across Asia will present their work to Canadian audiences throughout 1997. Canadian artists, organizations and ethnocultural groups will also produce a variety of cultural activities linked to Asia-Pacific cultures.

"Above all," emphasized Minister Axworthy, "we want the Asia Pacific to capture the imagination of our youth. Canadians, especially our young people, must act now to ensure that Canada is an active participant in the Pacific community."

Five kinds of cultural projects will be featured throughout CYAP:

- 1) Asia-Pacific-related projects initiated by Canadian community organizations;
- 2) activities undertaken by artists and arts organizations to highlight different aspects of Asia-Pacific culture;
- 3) co-operative projects involving Canadian and Asian artists in the creation of original works;
- 4) travelling exhibitions of art works from the Asia-Pacific region, sponsored by Canadian arts organizations; and
- 5) joint projects bringing together artists or art works from three or more Asia-Pacific countries.

A limited amount of financial support is available for CYAP projects. Those interested in further information should contact the Regional Co-ordinator in their area:

**British Columbia**  
Laura MacMaster  
(604) 521-4785

**Atlantic Provinces**  
Mary Sparling  
(902) 422-2100

**Prairies**  
Mary Chan  
(306) 791-8778

**Quebec**  
Colette Tougas  
(514) 270-4571

**Ontario**  
Andrew Lee  
(416) 952-1937

The deadline for funding applications is March 21, 1997.

## Speaking of Asia Pacific... call our Speakers Bureau

Would your organization or association like to broaden its knowledge of Asia-Pacific issues? If so, look no further than the CYAP Speakers Bureau.

The CYAP Speakers Bureau can provide guest speakers who will address your organization on topics ranging from trade information on Asian markets and the APEC group to export development programs and the cultural and social development issues that highlight Canada's growing involvement in the region.

Canadian governmental and trade representatives, as well as business leaders, academics and artists well acquainted with Asia-Pacific issues can bring added insight and interest to your event.

For more information, contact Jean-Carol Pelletier at the CYAP Secretariat – (613) 996-7157.



Canada

# A Winning Start for CYAP



Team Canada 1997 student participants Daniel Parker (Lakehead University) and Trevor McPherson (Seneca College of Applied Arts and Technology) with Prime Minister Jean Chrétien in Seoul, Korea.

Team Canada has always done well on the road, and the latest trip was no exception.

The Team Canada trade mission to South Korea, the Philippines and Thailand from January 9 to 20 brought back business worth \$2.1 billion for Canadian companies. The insights gained and contacts made by the participants – especially by the youth delegates on the mission – will benefit Canada for years to come.

Canada's Secretary of State (Asia-Pacific), Raymond Chan, is convinced that the presence of young Canadians is an essential element of Canada's participation in Asia-Pacific initiatives. "We're looking at Canada's future when we look to the Asia-Pacific region," said Mr. Chan, "so young Canadians are the biggest stakeholders in this whole operation. And as we begin to address questions of social and human development that are linked to economic co-operation in the region, their passion and their creativity will be critical to our success."

As the first event in Canada's Year of Asia Pacific, the trade mission underscored how important the region is for the future prosperity of this country.

"It was wonderful, absolutely wonderful," says Lisa Marie Schwartz, a young entrepreneur who is president of *The Edge Models and Talent*, a Regina-based modelling agency. "This trip allowed me to solidify contacts that will mean more business in the future. My clients were impressed. They saw I wasn't just there as an individual but that Canada was, in a very real sense, behind me."

The positive impact of Team Canada was felt by another participant, Bipasha Choudhury, who took part as a student representative of the University of Waterloo.

"The networking opportunities on behalf of the university were very good," she says, "and it's important that we take advantage of contacts to enrich the academic life and environment of our university."

"At the same time," she reflects, "you feel yourself representing more than your company or your institution. You're representing Canada and giving people there a picture of what it means to be Canadian."

"The fact that a number of young Canadians were included had a real impact," suggests Choudhury. "We were there to work, not just to tag along, and the importance we were given was, I think, a pleasant surprise to the people there."

For Canadian businesses of all sizes and Canadian participants of all ages, the Team Canada trade mission to South Korea, the Philippines and Thailand was a great kick-off for Canada's Year of Asia Pacific.

# Team Atlantic Builds on Team Canada

Federal and provincial leaders have teamed up to sell Canada to Asia. Now the Team Canada approach will be used to sell the idea of doing business in Asia to Atlantic Canadians.

Canada's Minister for International Trade, Art Eggleton, will be joined by the Premiers of Newfoundland, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island, as well as by Canada's Secretary of State (Asia-Pacific), Raymond Chan, for a series of Asia Business Seminars that will take place in St. John's, Halifax, Fredericton and Charlottetown on March 17-25.

"The leaders want to reinforce a growing awareness in Atlantic Canada of the potential of Asian markets. The Asia Business Seminars will give entrepreneurs the tools and the contacts to identify opportunities in Asia Pacific and to start doing business there," said Mr. Eggleton.

Teresa Lush, vice-president of Survival Systems Group in Dartmouth, Nova Scotia, was part of the Team Canada trade mission to South Korea, the Philippines and Thailand in January. "Right now," she says, "there are not a lot of companies from Nova Scotia exporting to Asia. The numbers are increasing, but there's still this mystique about doing business there. But when you go to Asia, you can just feel the energy and the opportunity. The federal and provincial governments have been very helpful to us in the nearly ten years we've been building export markets there."



Left: Ron Roper – Vice President ALLSCO, Behind Window: Gordon Lahanky – President ALLSCO, showing Group of Japanese buyers around their manufacturing plant in Moncton, New Brunswick to view quality of company's building products.

Survival Systems Group came back from the most recent Team Canada mission in Asia with another business venture in the region – a \$10 million project to operate a deep-water survival training institute in Bangkok.

Success stories and strategies will be at the core of the sessions. Senior Canadian diplomatic and trade officials will be on hand to demystify Asian markets and to advise Atlantic exporters. Canada's ambassadors to Japan and Thailand, Donald Campbell and Manfred Von Nostitz, will be active participants in each of the seminars along with Canadian trade commissioners from a number of key Asian nations.

"Our priorities for the seminars are clear," said Mr. Eggleton. "We want to create an awareness of the opportunity that the Asia-Pacific region represents for businesses in all of Canada's regions. And we want to help small and medium-sized businesses to realize their export potential."

The Government of Canada, through the Atlantic Canada Opportunities Agency

(ACOA), the Department of Foreign Affairs and International Trade, and Industry Canada, is working with the four Atlantic provinces under the Canada-Atlantic Provinces Co-operation Agreement on International Business Development to sponsor these events. Representatives of Atlantic businesses that have participated successfully in Team Canada trade missions to the Asia Pacific region, including the most recent trip to South Korea, Philippines and Thailand, will provide much of the leadership for the seminars.

## Seminar locations and dates:

March 17-18	St. John's
March 19-20	Halifax
March 21-22	Fredericton
March 24-25	Charlottetown



More than 30 companies from Atlantic Canada participated in the January 1997 Team Canada trade mission.

# Art Across the Ocean

Canada as seen through the eyes of young artists from Nova Scotia will be on display at the Osaka Youth Art Gallery from March 17 to 30. Original art works by 150 young people in the province have been gathered by the Mount Saint Vincent University Art Gallery of Halifax and will be sent for display in Japan.

The International Cultural Relations (ICR) Program of the Department of Foreign Affairs and International Trade supports projects in the areas of the arts and higher education, such as the Halifax-Osaka youth art exchange. Through CYAP, young artists from Japan will also have an opportunity to come to Canada.

"The promotion of Canadian culture abroad is one of the three pillars of Canada's foreign policy," explained Minister of Foreign Affairs Lloyd Axworthy. "I'm particularly pleased that this project reflects the talent of young Canadians to one of our most important Asia-Pacific partners."

The ICR Program has an annual budget of \$4.6 million and is aimed at reinforcing Canada's positive image abroad, building productive relations with artists and producers in other countries and supporting the export of Canadian cultural products.



# Youth to Gain Hands-On Experience in Asia Pacific



Young people join federal Cabinet Ministers on Parliament Hill for the announcement of the Government of Canada's Youth Employment Strategy.

Thousands of young Canadians will get a chance to learn about Canada's growing ties with the Asia-Pacific region in the best way imaginable: working side by side with Canadian companies and institutions involved directly in the region.

In February, Human Resources Development Minister Pierre Pettigrew teamed up with his Cabinet colleagues to announce an extensive youth internship program as part of the Government of Canada's Youth Employment Strategy.

"International Internships" will be a major component of the program. These internships will create new work experience opportunities for more than 4,000 young Canadians in trade and development projects around the world.

The Department of Foreign Affairs and International Trade, the Canadian International Development Agency, Environment Canada and Industry Canada are all sponsoring specialized international internship programs.

The internships will be developed in partnership with a variety of organizations (private, public or non-profit) that have international interests, projects or businesses involved in trade or development in foreign markets.

For more information about International Internships, call the Youth Info Line at 1-800-935-5555 or access the website at <http://www.youth.gc.ca>

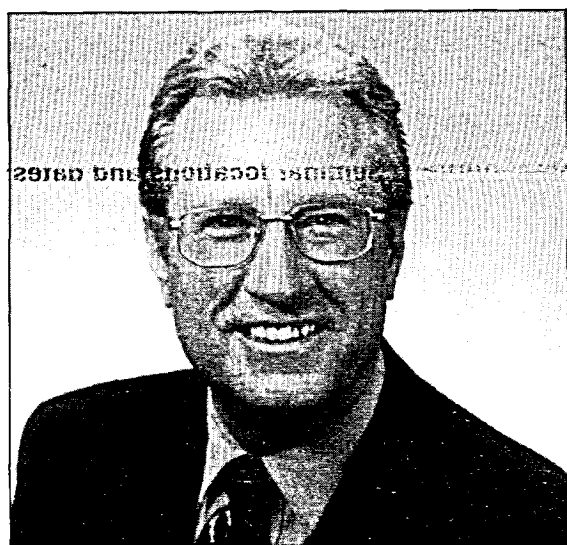
# Capital Culture

Throughout 1997, CYAP will serve as the backdrop for numerous important cultural partnerships. Two annual events in the National Capital Region, Winterlude and the Tulip Festival, will reflect Canada's growing links with Asia-Pacific economies this year. Federal agencies such as the National Arts Centre and the Canadian Museum of Civilization are joining with government departments, foundations and major corporate sponsors to host events in the National Capital Region.

The Canada-Asia connection took on a new dimension at Ottawa/Hull's annual Winterlude Festival in February. This year's activities featured a special "Gateway to China" theme and included ice sculptors from Harbin, as well as a Chinese dance group.

The Canadian Tulip Festival in May will celebrate both the arrival of Spring and Canada's Asia-Pacific links by twinning Ottawa/Hull with Tonami City, Japan. Magnificent floral, bonsai and ikebana displays will be provided by Japanese partners for this event and will be shown in venues around the city. More than 100,000 tourists are expected to attend.

# Minister Art Eggleton on Trading with the Asia-Pacific Region



As Canada's Minister for International Trade, Art Eggleton is at the centre of this year's focus on the Asia-Pacific region.

**Mr. Eggleton, you are just back from the latest Team Canada trade mission to Asia, and the results suggest that Canada is already doing very well in export trade with that region. Why the year-long focus of Canada's Year of Asia Pacific?**

Well, you're right. Team Canada was a big success: \$2.13 billion dollars in new business for Canadian companies and improved relationships with government and business leaders in three of Asia's most dynamic markets. It's a great start for Canada's Year of Asia Pacific.

But it is only a beginning. Canada's prosperity is directly linked to our ability to export and the fastest-growing opportunities for export trade are the Asia-Pacific region. Obviously a number of Canadian companies understand that and are acting on that knowledge, with great results. But we also want to see more small and medium-sized businesses enter this market. As hosts of APEC this year, we have a tremendous opportunity to show Canadians the potential for jobs and growth that the Asia-Pacific market can bring.

**How do you get this message across to more Canadian businesses?**

Information is the key. We need to inform Canadians in general, and young Canadians in

particular, about the potential of the Asia-Pacific region. The challenge is for all of us, not just our business leaders. That's why we're making sure that CYAP includes a number of events, in all regions of the country, designed to make Canadians more aware of the Asia-Pacific region.

We also want to show Canadians something that all of us who were on these trade missions have understood – that Canadians can unite behind an important challenge like this and succeed. When we see the benefits that flow from a unified effort like Team Canada, when we see how well the world responds to us, we're reminded what a success story this country is.

We'll also be working directly with provincial and local governments, and businesses to promote greater knowledge and expertise in Asia-Pacific export development. Our Asia Business Seminars in Atlantic Canada and our Asia-Pacific Investment Forum in Calgary, both coming up in March, are good examples of this.

**What does Canada hope to achieve by chairing APEC in 1997?**

Our objectives are quite straightforward: to increase trade, economic and people-to-people connections in the APEC region, and to enhance Canada's credentials as a long-term player in this, the fastest-growing region of the world. We'll be hosting hundreds of business people and trade officials who will be coming to Canada for the first time. It's a real opportunity to showcase our country. In our formal work with APEC representatives we'll concentrate on two things – first, trade and investment liberalization; and second, economic and technical cooperation. Each APEC member economy has an Individual Action Plan (IAP) to improve access to its own market, and we will try to get even greater commitments to improved trade. We will need this success to stay on track for free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies.

**What will this mean for Canadians?**

First of all, it means jobs and growth for Canadians. Every \$1 billion in exports sustains 11,000 jobs.

For businesses the implications are clear: our efforts will reduce the cost of doing business in the Asia-Pacific region. This will particularly help small and medium-sized enterprises expand into APEC markets. For example, if we streamline customs procedures, we can help reduce costs that often prevent small businesses from expanding into these new markets.

But more generally, the relationships we are developing on trade issues enable us to tackle bigger issues of concern to Canadians. APEC has committed itself to developing human capital, fostering safe and efficient capital markets, strengthening economic infrastructure, promoting environmentally sustainable growth and encouraging the growth of small and medium-sized enterprises throughout the Asia-Pacific region. These are important issues, and Canada has a golden opportunity as chair of APEC in 1997 to bring its influence to bear on these discussions.

Canada's voice is one of moderation and creativity in international affairs, and both are needed as we begin to address the complex questions that surround economic development, social development and sustainability. In the process we would like Canadians, especially younger Canadians, to understand that our economic well-being is increasingly tied to the Asia-Pacific region and that there are great opportunities for our country and for ourselves in that region.



"Canada knows that Asia Pacific is the future."

Prime Minister Jean Chrétien,  
Vancouver, January 1997

# Canada's Year of Asia Pacific: 1997 Calendar of Events

(March through June - events as of press time)

## MARCH 1997

Mar-Apr	Richmond	Cultural	"Kids Guernica" Youth Development Project & Art Exhibition, Organizer: Richmond Art Gallery Association
Mar-Jun	Vancouver	Cultural	"Transvisceral Borders" Art Exhibition, Organizer: Visible Art Society - Grunt Gallery (604) 875-9516
Mar-Sept	Montreal	Cultural	Recognition: Asian Artists and Community, Organizer: Galerie Oboro (514) 844-3250
Mar 1-Apr 30	Toronto	Cultural	National Conferences on the Impact of Hong Kong 1997 on Chinese Canadian Communities, Organizer: Chinese Canadian National Council (416) 977-9871
Mar 2	Ottawa	Cultural	Roman Tam Farewell to the Stage Charity Concert, Organizer: The Canadian Foundation for the Preservation of Chinese Culture and Historical Treasures (416) 593-5779
Mar 4	Vancouver	APEC	APEC Seminar: Cooperation and Competition in Industrial Science and Technology: The Role of Service Firms, Organizer: Industry Canada (613) 852-0853
Mar 5-6	Vancouver	APEC	APEC Industrial Science and Technology Working Group Meeting
Mar 11-June 1	Waterloo	Cultural	"Interpretations of Clay: Handmade in Taiwan", Organizer: Taipei Economic and Cultural Office (613) 231-4909
Mar 13-14	Calgary	Business	Western Canada Business Conference on Asia Pacific, Organizer: Calgary Economic Development Authority (403) 221-7830
Mar 15-Apr 26	Montreal	Cultural	Contemporary Indian Theatre "Burning Skin", Organizer: MISRASENA (514) 273-7785
Mar 17-24	Halifax	Cultural	Women's Culture in Japan and Canada, Organizer: Women's Studies, Mount Saint Vincent University (902) 457-6257
Mar 17-18	St. John's	Business	Asia Pacific Trade Week in Atlantic Canada, Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada Newfoundland: (709) 722-3682 / Nova Scotia: (902) 422-4477 / New Brunswick: (506) 857-3056 / Prince Edward Island (902) 566-7576
Mar 19-20	Halifax		
Mar 21-22	Fredericton		
Mar 24-25	Charlottetown		
Mar 18-19	Swift Current	Cultural	Asia Pacific School Presentations, Organizer: Swift Current Multicultural Council (306) 778-4424
Mar 21-May 31	Vancouver	Cultural	Cross Cultural Orchestral Music of East and West, Organizer: British Columbia Sinfonietta Society (604) 683-5607
Mar 25	Quebec City	Business	Info Fair / Foire d'Information, Organizer: Federal Office of Regional Development - Quebec (819) 997-3911
Mar 26	Toronto	Business	Team Canada Business Conference: "Bringing Asian Business Opportunities Home", Organizer: Asia Pacific Foundation of Canada (416) 869-0541

## APRIL 1997

Apr 3	Vancouver	Business	The Vancouver Board of Trade's Annual Gala Dinner: Governor's Banquet - "A Salute to Hong Kong", Organizer: Vancouver Board of Trade (604) 681-2111
Apr 4	Winnipeg	Cultural	Trichy Sankaran - Ensemble Mondetta Collaboration, Organizer: Ensemble Mondetta (204) 668-1421
Apr 13	Toronto	Cultural	Ravi Shankar Sitar Concert, Organizer: Livent Inc. (416) 324-5531
Apr 20-24	Vancouver	Business	Electricity '97 Conference and Exposition, Organizer: Canadian Electricity Association (514) 937-6181
Apr 24-25	Vancouver	Media	The News from Hong Kong - Selling the Real Story Conference, Organizer: Simon Fraser University (604) 291-5176
Apr 24-June 12	Vancouver	Cultural	Canada/China Applied Arts Exhibition, Organizer: The Canadian Craft Museum
Apr 25-29	Toronto	Media	Canada-Asia Media Conference, Organizer: Asia Pacific Foundation of Canada (604) 684-5986
Apr 30-May 4	Toronto	Business	Meeting of Women Entrepreneurs of Canada
Apr 30-May 4	Hull	Cultural	Tibetan Sand Mandala Project, Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-8302
Late Apr-Mid May	Montreal	Cultural	Eyes on ASEAN Photography Exhibition - Malaysian Visual Art, Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246

## MAY 1997

May	Hull	Cultural	Focus on Japan: The Art of Japanese Paper-making; Art Exhibition; Kimono Display and Fashion Show; Traditional Tea Ceremony, Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-7000
May	Montreal	Cultural	Seven Stages of Grieving - Australian Theatre, Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246
May	Toronto	Cultural	Tamakko-za - Japanese Performing Art Group (Music), Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246
May	Winnipeg	Cultural	Manga Comic Book Art - Japanese Visual Art Exhibition, Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246
May 1&3	Hull	Cultural	"Sacred Music, Sacred Dance" - Tibetan Concert of Instrumental Music and Dance, Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-8302
May 4-6	Montreal	Business	ASEAN-Canada Business Council - Joint Meeting, Organizer: The Canadian Chamber of Commerce (613) 238-4000
May 4-6	Calgary	Business / Academic	Conference Board of Canada: Reaching for Success: Business and Education Working Together, Organizer: The Conference Board of Canada (613) 526-3280
May 4-11	Winnipeg	Youth	Asia Pacific Youth Conference "Asia Connects", Organizers: The Students Commission (www.tgsmag.ca) / The Asia Pacific Foundation of Canada (www.apfnet.org) / The Department of Foreign Affairs and International Trade
May 6-7	Montreal	Business	Canada-ASEAN Joint Co-operative Committee
May 7-8	Montreal	Academic	ASEAN Institute of Strategic and International Studies Meeting, Organizer: Canadian International Development Agency (613) 997-3492
May 7-9	Montreal	Business	APEC Business Symposium on Customs Procedures
May 8	Vancouver	Business	Annual Meeting of the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada with the Canadian International Development Agency, Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada (604) 731-7808
May 9-10	Montreal	APEC	APEC Trade Ministerial Meeting
May 9-19	Ottawa	Cultural	Canadian Tulip Festival: "A Celebration of the Floral Artistry of Japan", Organizer: Canadian Tulip Festival Inc. (613) 567-5757
May 11-13	Montreal	Business	3rd Annual Conference de Montréal: Theme - Asia Pacific
May 11-15	Vancouver	Academic	Seventh ACI-Pacific Regional Assembly & Conference, Organizer: Pacific Region of Airports Council International (604) 276-6773
May 11-20	Quebec City	APEC	APEC Senior Officials Meeting (SOM II)
May 12-13	Toronto	Business	20th Anniversary Canada-Japan Business Conference, Organizer: Canada-Japan Business Committee (416) 979-8778
May 15-16	Banff	Business	First Canada-India Joint Ministerial Committee, Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade (613) 996-1989
May 22-24	Banff	APEC	APEC Study Centre Consortium Conference
May 26-27	Ottawa	Business	Annual Meeting of the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada with the Canadian International Development Agency, Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada (613) 736-0432
May 26-29	Montreal	APEC	16th Meeting of the APEC Human Resources Development Working Group

## JUNE 1997

June	Toronto	Business	Indo-Canada Chamber of Commerce Annual Gala and Awards Night
Jun-Sept	Hull	Cultural	"Three Countries in a Suitcase" Children's Exhibition, Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-8302
Jun-Sept	Hull	Cultural	Toy Exhibition from the Philippine Development Assistance Programme, Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-8302
Jun 3-6	Winnipeg	Business	Canada-Taiwan Business Association 11th Joint Meeting, Organizer: The Canadian Chamber of Commerce (613) 238-4000
Jun 9-11	Toronto	APEC	APEC Environment Ministerial Meeting on Sustainable Development
Jun 10-13 (tbc)	Toronto, Vancouver, Montreal or Calgary	Business	Joint Canada-India Business Council Meeting, Organizer: Canada-India Business Council (416) 868-6415
Jun 21-22	Burlington	Cultural	India Fest - Royal Botanical Garden, Organizer: India Canada Society (905) 388-5791
Jun 22-24	Victoria	APEC	APEC Transport Ministerial Meeting
Jun 27-Jul 9	Edmonton	Cultural	The Works - A Visual Arts Celebration, Organizer: The Works International Visual Arts Society (403) 426-2212

### Team Canada Business Conferences

Western Canada Business Conference on Asia Pacific  
March 13-14, Calgary, Alberta

Info Fair/Foire d'information  
March 25, Quebec City, Quebec

Bringing Asian Business Opportunities Home  
March 26, Toronto, Ontario

Asia Pacific Trade Week in Atlantic Canada  
March 17-18, St. John's, Newfoundland

March 19-20, Halifax, Nova Scotia

March 21-22, Fredericton, New Brunswick

March 24-25, Charlottetown, Prince Edward Island  
Team Canada • Équipe Canada



The list of CYAP events grows everyday. For more information check out our website at:

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

or call (613) 944-4000  
(National Capital Region)  
or 1-800-267-8376



# CYAP Forum ACAP

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

CANADA'S YEAR OF ASIA/PACIFIC

## APEC 1997 : Le Canada à la barre



L'année 1997 sera exaltante au Canada, alors qu'il accueillera et présidera le mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Nouvelle venue sur la scène internationale, l'APEC est un groupe de 18 membres dont les économies engendrent plus de 50 p. 100 de l'activité économique mondiale. Tout au long de l'année, plus de 100 ministres et des milliers de dirigeants d'entreprises de la région de l'Asie-Pacifique franchiront les portes du Canada.

C'est l'occasion idéale pour le Canada de montrer à ses partenaires de l'APEC ce qu'il a à offrir dans son ensemble et dans un large éventail de secteurs.

La grande force de l'APEC réside dans sa diversité et dans sa volonté d'intensifier les échanges et les contacts internationaux par le consensus et la coopération. Ainsi, la participation active à l'APEC constitue-t-elle un bon moyen d'ouvrir les portes de la région de l'Asie-Pacifique aux entreprises canadiennes.

Alors que le Canada en assume la présidence, l'APEC a dressé un plan d'action qui inclut notamment des engagements fermes à libéraliser le commerce et l'investissement de même qu'à renverser les barrières structurelles qui entravent le flux des biens et services. Ses membres se sont engagés à réduire les coûts des opérations, par exemple, en rendant leurs

normes plus comparables et en simplifiant les formalités douanières.

Les économies de l'APEC lanceront sous peu des projets qui permettront de satisfaire aux besoins énormes en infrastructures dans la région. La Banque mondiale estime que dans les économies en développement de l'Asie de l'Est, les dépenses en infrastructure au cours de la prochaine décennie pourraient dépasser 1,5 billion de dollars américains. C'est là une occasion que les Canadiens ne peuvent se permettre de manquer.

Le gouvernement du Canada veut s'assurer que les petites et moyennes entreprises participeront pleinement à la préparation de la stratégie du Canada pour la région de l'Asie-Pacifique et qu'elles profiteront directement des travaux de l'APEC.

« Le Canada sait que l'Asie-Pacifique est la région de l'avenir », a déclaré le premier ministre Chrétien au moment de son départ pour la troisième mission commerciale d'Équipe Canada, en janvier.

Être l'hôte de l'APEC sera pour le Canada une excellente occasion d'intensifier ses activités et d'étendre son influence dans la région. Cette conférence favorisera, d'une part, une plus grande harmonie et une meilleure coopération à l'échelle internationale et, d'autre part, la création d'emplois et la vigueur de l'économie du pays, aujourd'hui comme au siècle prochain.

### À propos de l'Asie-Pacifique... appelez notre Bureau des conférenciers

Votre organisation ou association voudrait élargir ses connaissances sur l'Asie-Pacifique? Ne cherchez pas plus loin, notre Bureau des conférenciers vous aidera.

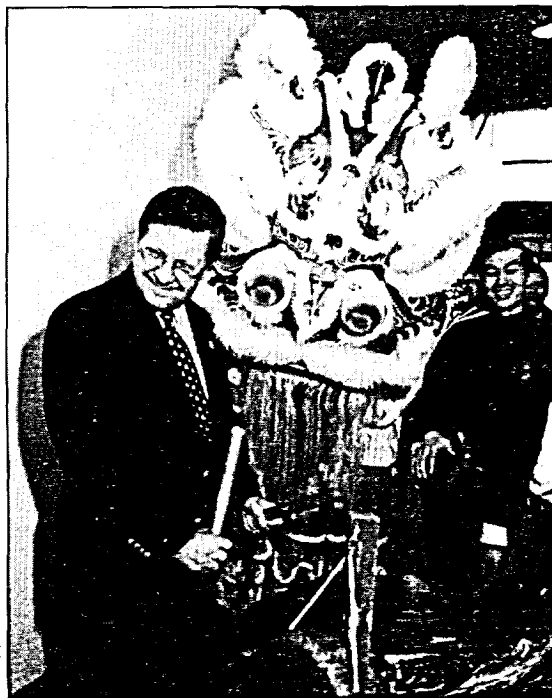
Le Bureau des conférenciers de l'ACAP peut déléguer des conférenciers invités qui feront à votre organisation un exposé sur des sujets allant de l'information commerciale sur les marchés de l'Asie et le groupe de l'APEC aux programmes d'expansion des marchés d'exportation, en passant par les questions de développement culturel et social, qui soulignent la présence grandissante du Canada dans la région.

Des représentants du gouvernement et du monde des affaires canadiens de même que des dirigeants d'entreprises, des universitaires et des artistes bien au fait des enjeux liés à l'Asie-Pacifique peuvent ajouter de nouvelles perspectives à votre manifestation.

Pour plus d'information, communiquez avec Jean-Carol Pelletier au secrétariat de l'ACAP : (613) 996-7157.

## La culture au service de la politique commerciale canadienne

À u milieu de l'excitation et de l'apparat des festivités du Nouvel An chinois à Toronto, le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, a officiellement lancé le volet culturel de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique (ACAP). L'événement, qui a eu lieu à Harbourfront Centre au début de février, a attiré des chefs de file du monde des affaires et de la communauté sino-canadienne. Le secrétaire d'État (Asie-Pacifique), M. Raymond Chan, a pris part à une manifestation parallèle à Richmond, en Colombie-Britannique.



Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, joue du tambour lors du Nouvel an chinois, et lance le volet culturel de l'ACAP.

M. Axworthy a parlé du rôle de la culture et a expliqué en quoi ce programme spécial représentera une partie dynamique de l'ACAP. Il a aussi annoncé que le fédéral versera 1,9 million de dollars pour financer les activités culturelles de l'ACAP.

« La culture est l'image du Canada à l'étranger. Le volet culturel de l'ACAP fait partie du troisième pilier de la politique étrangère canadienne, soit les relations culturelles internationales », a déclaré le Ministre. Il fera connaître aux communautés de l'ensemble du pays la richesse et la diversité culturelles de l'Asie-Pacifique et leur présentera certaines des plus belles oeuvres traditionnelles et contemporaines de Canadiens portant sur des thèmes de l'Asie-Pacifique.

Des artistes du monde du spectacle et des arts visuels venus de l'Asie présenteront leurs oeuvres à des publics canadiens tout au cours de 1997. Des artistes, des organisations et des groupements ethno-culturels canadiens prendront aussi part à diverses activités liées aux cultures de l'Asie-Pacifique.

« Par-dessus tout, a souligné le ministre Axworthy, nous voulons que l'Asie-Pacifique capte l'imagination de nos jeunes. Les Canadiens, les jeunes tout particulièrement, doivent s'employer dès maintenant à faire de leur pays un membre actif de la communauté du Pacifique. »

Cinq types de projets culturels marqueront l'ACAP :

- 1) des projets liés à l'Asie-Pacifique, lancés par des organisations communautaires canadiennes;
- 2) des activités entreprises par des artistes et des organismes voués aux arts pour souligner différents aspects de la culture de l'Asie-Pacifique;
- 3) des projets coopératifs où artistes canadiens et asiatiques créeront des oeuvres originales;
- 4) des expositions itinérantes d'oeuvres d'art de l'Asie-Pacifique, parrainées par des organismes canadiens voués aux arts;
- 5) des projets mixtes réunissant des artistes ou des oeuvres d'art d'au moins trois pays de l'Asie-Pacifique.

Un budget limité a été réservé au soutien financier des projets de l'ACAP. Les intéressés qui désirent plus de précisions devraient communiquer avec leur coordonnateur régional :

Colombie-Britannique  
Laura MacMaster  
(604) 521-4785

Provinces de l'Atlantique  
Mary Sparling  
(902) 422-2100

Prairies  
Mary Chan  
(306) 791-8778

Québec  
Colette Tougas  
(514) 270-4571

Ontario  
Andrew Lee  
(416) 952-1937



La date limite des demandes d'aide financière est fixée au 21 mars 1997.

Canada

## Un lancement gagnant pour l'ACAP



Daniel Parker (Lakehead University) et Trevor McPherson (Seneca College of Applied Arts and Technology), deux étudiants ayant participé à la mission de l'Équipe Canada de 1997, en compagnie du premier ministre Jean Chrétien à Séoul, en Corée.

Équipe Canada a toujours récolté du succès en cours de route à l'extérieur, et sa dernière mission le confirme.

La mission commerciale d'Équipe Canada en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande, du 9 au 20 janvier, a rapporté des contrats de 2,1 milliards de dollars aux entreprises canadiennes. Les expériences acquises et les contacts établis par les participants, en particulier les jeunes délégués de la mission, profiteront au Canada, pour bien des années à venir.

Le secrétaire d'État (Asie-Pacifique), M. Raymond Chan, est convaincu que la présence de jeunes Canadiens est un élément déterminant de la participation du Canada aux initiatives de l'Asie-Pacifique. « Nous pensons à l'avenir du Canada lorsque nous nous tournons vers l'Asie-Pacifique, a déclaré M. Chan. Aussi, les jeunes Canadiens sont-ils les plus grands intervenants de l'ensemble de l'exercice. Comme nous nous attaquons aux enjeux du développement social et humain liés à la coopération économique dans la région, leur passion et leur créativité seront des facteurs déterminants de notre réussite. »

Première manifestation de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique, la mission commerciale a souligné l'importance de la région pour la prospérité future du pays.

« C'était merveilleux, absolument merveilleux, de dire M<sup>me</sup> Lisa Marie Schwartz, une jeune entrepreneure, présidente de l'agence de mannequins The Edge Models and Talent de Regina. Ce voyage m'a permis de raffermir des contacts qui ouvriront plus de débouchés à l'avenir. Mes clients ont été impressionnés. Ils ont constaté que je n'étais pas là uniquement en tant que particulier, mais que le Canada me secondait, dans le vrai sens du terme. »

Les incidences positives d'Équipe Canada ont été ressenties par une autre participante, M<sup>me</sup> Bipasha Choudhury, qui s'y trouvait à titre d'étudiante, représentant l'Université de Waterloo.

« Les possibilités de créer des réseaux au profit de l'université ont été très bonnes, dit-elle, et il est bon que nous profitions des contacts pour enrichir la vie et l'environnement universitaires. »

« Parallèlement, continue-t-elle, nous sentons que nous représentons plus que notre entreprise ou notre institution. Nous représentons le Canada et montrons aux populations de ces pays ce que c'est que d'être Canadien. »

« Le fait qu'un certain nombre de jeunes Canadiens y aient pris part a été déterminant, poursuit M<sup>me</sup> Choudhury. Nous étions là pour travailler et pas seulement pour accompagner. L'importance qu'on nous a accordée a été, je pense, une agréable surprise pour les gens de là-bas. »

Pour les entreprises canadiennes de toutes tailles et pour les participants canadiens de tous âges, la mission d'Équipe Canada en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande a été un grand coup d'envoi pour l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

## Équipe Atlantique s'inspire d'Équipe Canada

Les chefs des gouvernements fédéral et provinciaux se sont associés pour vendre le Canada à l'Asie. Voici que la formule sera empruntée pour vendre aux Canadiens de la région de l'Atlantique l'idée de faire des affaires en Asie.

Le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, auquel se joindront les premiers ministres de Terre-Neuve, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, ainsi que le secrétaire d'État (Asie-Pacifique), M. Raymond Chan, participeront à une série de séminaires d'affaires sur l'Asie qui auront lieu à St. John's, Halifax, Fredericton et Charlottetown, du 17 au 25 mars.

« Les chefs de gouvernement veulent informer davantage la région atlantique du Canada du potentiel qu'offrent les marchés asiatiques. Les séminaires d'affaires sur l'Asie doteront les entrepreneurs des moyens et des contacts nécessaires pour trouver des débouchés en Asie-Pacifique et pour commencer à faire des affaires dans cette région », a déclaré M. Eggleton.

M<sup>me</sup> Teresa Lush, vice-présidente de Survival Systems Group de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse, faisait partie de la mission commerciale d'Équipe Canada qui s'est rendue en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande en janvier. « En ce moment, dit-elle, il n'y a pas beaucoup d'entreprises de la Nouvelle-Écosse qui exportent vers l'Asie. Leur nombre augmente certes, mais on n'est pas encore tout à fait arrivé à démystifier l'idée de faire des affaires dans cette région du monde. Il suffit toutefois d'aller en Asie pour sentir le dynamisme de cette région et les débouchés qu'elle représente. Le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial nous ont beaucoup aidés durant les dix années où nous nous sommes implantés là-bas. »



à gauche : le vice-président d'ALLSCO M. Ron Roper, et M. Gordon Lahanky, président d'ALLSCO (derrière la fenêtre), dirigent un groupe d'acheteurs japonais au cours d'une visite des installations de leur usine à Moncton, Nouveau-Brunswick, afin de leur montrer la qualité des produits qui y sont fabriqués.

Survival Systems Group est rentré de la toute dernière mission d'Équipe Canada en Asie avec une autre entente de coentreprise dans la région : un projet de 10 millions de dollars pour exploiter un institut de formation de survie en eau profonde à Bangkok.

Les cas de réussites et les stratégies gagnantes seront les éléments centraux des séminaires. Des diplomates et des agents commerciaux canadiens seront sur place pour démystifier le marché de l'Asie et pour conseiller les exportateurs de l'Atlantique. Les ambassadeurs au Japon et en Thaïlande, MM. Donald Campbell et Manfred Von Nostitz, ainsi que des délégués commerciaux canadiens en poste dans plusieurs pays clés de l'Asie, prendront une part active à chacun des séminaires.

« Nos priorités pour ce qui est des séminaires sont claires, a déclaré M. Eggleton. Nous voulons informer les gens des débouchés que la région de l'Asie-Pacifique représente pour les entreprises de tous les coins du Canada. Et nous voulons aider les petites et moyennes entreprises à atteindre leur potentiel d'exportation. »

Le gouvernement du Canada, par l'entremise de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), du

ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et d'Industrie Canada, s'est uni aux quatre provinces de l'Atlantique, dans le cadre de l'Entente de coopération Canada-provinces de l'Atlantique sur la promotion du commerce extérieur, pour organiser les séminaires. Des représentants d'entreprises de l'Atlantique qui ont remporté du succès dans les missions d'Équipe Canada en Asie-Pacifique, notamment le tout dernier voyage en Corée du Sud, aux Philippines et en Thaïlande, dirigeront en grande partie les séminaires.

### Lieux et dates des séminaires :

17 et 18 mars	St. John's
19 et 20 mars	Halifax
21 et 22 mars	Fredericton
24 et 25 mars	Charlottetown



Plus de 30 entreprises du Canada atlantique ont participé à la mission commerciale de l'Équipe Canada, en janvier 1997.

## L'art franchit l'océan

Le Canada, à travers les yeux de jeunes artistes de la Nouvelle-Écosse, sera présenté à la Galerie d'art des jeunes d'Osaka, du 17 au 30 mars. Des oeuvres originales de 150 jeunes de la province ont été réunies par la galerie d'art de l'Université Mount Saint Vincent, à Halifax, et seront expédiées au Japon pour y être exposées.

Le Programme de relations culturelles internationales (PRCI) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international accorde un soutien pour des projets dans les domaines des arts et de l'enseignement supérieur, comme le projet d'échanges d'oeuvres d'art de jeunes de Halifax et d'Osaka. Tout au long de l'ACAP, de jeunes artistes du Japon auront aussi l'occasion de venir au Canada.

« La promotion de la culture canadienne à l'étranger constitue l'un des trois piliers de la politique étrangère du Canada, a expliqué le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy. Je me réjouis particulièrement de ce que ce projet fasse connaître le talent de jeunes Canadiens à l'un de nos plus importants partenaires de l'Asie-Pacifique. »

Le PRCI, dont le budget annuel se chiffre à 4,6 millions de dollars, vise à accentuer l'image positive du Canada à l'étranger, à nouer des relations fructueuses avec des artistes et des producteurs d'autres pays ainsi qu'à promouvoir l'exportation des produits culturels canadiens.

# Une expérience de travail en Asie-Pacifique pour des jeunes



Des jeunes se joignent aux ministres fédéraux, sur la colline du Parlement, lors de l'annonce de la Stratégie emploi jeunesse du gouvernement du Canada.

Des milliers de jeunes Canadiens auront la possibilité d'en apprendre davantage sur les liens croissants qui unissent le Canada et la région de l'Asie-Pacifique, et ce, de la meilleure façon qu'on puisse imaginer, soit en travaillant comme stagiaire dans des entreprises et des établissements canadiens déjà présents dans cette région.

En février, le ministre du Développement des ressources humaines, M. Pierre Pettigrew, et ses collègues du Cabinet, ont annoncé ensemble la création d'un vaste programme de stages jeunesse dans le cadre de la Stratégie emploi jeunesse du gouvernement du Canada.

« Stages internationaux pour les jeunes » sera un volet important du programme. Ces stages permettront de nouvelles expériences de travail pour

plus de 4 000 jeunes Canadiens dans des projets de commerce et de développement à travers le monde.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, l'Agence canadienne de développement international, Environnement Canada et Industrie Canada subventionnent tous des programmes de stages internationaux spécialisés.

Les stages seront élaborés conjointement avec diverses organisations (privées, publiques ou sans but lucratif) ayant des intérêts à l'étranger ou encore y exploitant des projets ou des entreprises de commerce ou de développement.

Pour de plus amples renseignements sur les stages internationaux, appelez la Ligne info jeunesse au 1-800-935-5555 ou rendez-vous au site Web <http://www.youth.gc.ca>.

# Culture de la capitale

Durant toute l'année 1997, l'ACAP servira de toile de fond pour de nombreux partenariats culturels d'envergure. Deux événements annuels de la région de la Capitale nationale, à savoir Bal de Neige et le Festival des tulipes, feront ressortir les liens croissants qui unissent le Canada aux économies de l'Asie-Pacifique. Des organismes fédéraux, tels que le Centre national des Arts et le Musée canadien des civilisations, s'unissent aux ministères, fondations et grands commanditaires privés pour la tenue de ces activités dans la région de la Capitale nationale.

La filière Canada-Asie a revêtu cette année une nouvelle dimension au Bal de Neige d'Ottawa-Hull en février. Les activités avaient pour thème spécial « Regard sur la Chine ». Des sculpteurs sur glace venus de Harbin, ainsi que des groupes de danse chinois, étaient au rendez-vous.

Le Festival des tulipes célébrera en mai l'arrivée du printemps et les liens du Canada avec l'Asie-Pacifique en jumelant Ottawa-Hull à la ville de Tonami City, au Japon. De magnifiques arrangements floraux, des bonsaïs et des ikebans seront fournis gracieusement par nos partenaires japonais pour cette occasion et seront exposés à divers endroits de la ville. Plus de 100 000 visiteurs sont attendus à cet événement.

# Entretien avec le ministre Art Eggleton sur le commerce avec la région Asie-Pacifique



En sa qualité de ministre du Commerce international, M. Art Eggleton est au centre de toute l'attention qui est accordée cette année à l'Asie-Pacifique.

**■ M. Eggleton, vous revenez de la dernière mission commerciale d'Équipe Canada en Asie, et les résultats indiquent que le Canada se tire déjà très bien d'affaire dans ses exportations vers cette région. Pourquoi faire de cette région le point de mire pendant toute une année?**

■ Vous avez raison. Équipe Canada a remporté un énorme succès : 2,13 milliards de dollars en nouveaux contrats et de meilleurs rapports avec des dirigeants des secteurs public et privé de trois des marchés les plus dynamiques d'Asie. C'est un coup d'envoi formidable pour l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Mais ce n'est qu'un début. La prospérité du Canada est liée directement à notre capacité d'exporter. Or, c'est en Asie-Pacifique que les possibilités d'exportation se multiplient le plus rapidement. Un bon nombre de sociétés canadiennes l'ont de toute évidence déjà compris; elles ont agi en conséquence et ont obtenu des résultats plus qu'intéressants. Mais nous voulons aussi voir davantage de petites et moyennes entreprises s'implanter sur ce marché. En notre qualité d'hôtes de l'APEC cette année, nous avons une chance unique de montrer aux Canadiens le potentiel de création d'emplois et de croissance que le marché de l'Asie-Pacifique représente.

**■ Comment allez-vous transmettre ce message à un plus grand nombre d'entreprises canadiennes?**

■ L'important, c'est l'information. Nous devons renseigner les Canadiens en général, et les jeunes en parti-

culier, sur le potentiel offert par l'Asie-Pacifique. Le défi s'adresse à nous tous, pas seulement aux chefs d'entreprises. Voilà pourquoi nous faisons en sorte qu'au programme de l'ACAP figurent des événements dans toutes les régions du pays pour sensibiliser les Canadiens davantage à cette région.

Nous voulons aussi montrer aux Canadiens quelque chose que tous ceux et celles qui faisaient partie des missions commerciales ont compris – à savoir que les Canadiens sont capables de se serrer les coudes dans un projet comme celui-là et atteindre les buts visés. Lorsque nous voyons les résultats d'un travail de collaboration comme Équipe Canada, lorsque nous voyons à quel point la réponse à l'extérieur du pays est positive, nous ne pouvons que nous rappeler à quel point ce pays est synonyme de succès.

Nous allons aussi encourager les gouvernements provinciaux et locaux ainsi que les entreprises à se familiariser davantage avec l'expansion des exportations en Asie-Pacifique. Les séminaires sur les affaires en Asie que nous donnerons dans les provinces de l'Atlantique, ainsi que le Forum sur l'investissement en Asie-Pacifique à Calgary, les deux au mois de mars, en sont de bons exemples.

**■ Qu'est-ce que le Canada espère tirer de la présidence de l'APEC en 1997?**

■ Nos objectifs sont très simples : accroître les rapports commerciaux, économiques et humains dans la région de l'APEC, et montrer le caractère durable de la présence du Canada dans cette région, la plus dynamique du monde. Nous accueillerons des centaines de gens d'affaires et d'agents commerciaux qui viendront au Canada pour la première fois. Ce sera vraiment l'occasion de mettre en valeur notre pays. Dans nos travaux officiels avec l'APEC, nous allons nous concentrer sur deux points : la libéralisation du commerce et de l'investissement ainsi que la coopération économique et technique. Chaque économie membre de l'APEC s'est dotée d'un plan d'action individuel pour améliorer l'accès à son propre marché et nous tenterons d'obtenir des engagements encore plus grands pour améliorer les échanges. Nous aurons besoin de ce succès pour rester dans le jeu à mesure que se libéraliseront les échanges et les investissements dans la région, d'ici 2010 dans le cas des économies développées, et 2020 dans le cas des économies en développement.

**■ Qu'est-ce que cela veut dire pour les Canadiens?**

■ Premièrement, cela veut dire des emplois pour les Canadiens et la croissance de leur économie. Chaque milliard de dollars d'exportations permet de maintenir 11 000 emplois.

Pour les entreprises, les répercussions sont évidentes : nos efforts réduiront le coût à payer pour faire des affaires en Asie-Pacifique. Ils faciliteront tout particulièrement la tâche aux petites et moyennes entreprises désireuses de pénétrer les marchés de l'APEC. Ainsi, en simplifiant les formalités douanières, nous diminuerons les coûts qui empêchent souvent les petites entreprises de tenter une percée sur ces marchés.

Mais d'une manière plus générale, les rapports que nous établissons dans les dossiers commerciaux nous permettent de nous attaquer à des enjeux qui revêtent plus d'importance pour les Canadiens. L'APEC s'est engagée à développer le capital humain, à favoriser des marchés financiers sûrs et efficaces, à renforcer l'infrastructure économique, à promouvoir une croissance durable sur le plan de l'environnement ainsi qu'à encourager la croissance des petites et moyennes entreprises partout en Asie-Pacifique. Ce sont là des questions importantes et la présidence de l'APEC est pour le Canada une chance en or d'influer sur leur évolution.

La voix du Canada est celle de la modération et de la créativité dans les affaires internationales, caractéristiques tout aussi importantes l'une que l'autre lorsque l'on aborde les questions complexes du développement économique, du développement social et de la durabilité. Nous aimerions amener les Canadiens, et surtout les jeunes Canadiens, à comprendre que notre bien-être économique est de plus en plus lié à la région de l'Asie-Pacifique et que des lendemains prometteurs s'annoncent pour notre pays et pour nous-mêmes dans cette région.



**"Le Canada sait que l'Asie-Pacifique, c'est l'avenir."**

Premier ministre Jean Chrétien,  
Vancouver, janvier 1997

# L'Année canadienne de l'Asie-Pacifique : programme des activités 1997

(mars au juin - activités prévues au moment d'aller sous presse)

## MARS 1997

mars-avril	Richmond	Culture	« Kids Guemica » : Projet sur l'action en faveur des jeunes et exposition d'œuvres d'art, Organisme responsable : Richmond Art Gallery Association
mars-juin	Vancouver	Culture	Exposition d'œuvres d'art « Transvisceral Borders », Organisme responsable : Visible Art Society - Grunt Gallery (604) 875-9516
mars-septembre	Montréal	Culture	Reconnaissance : Artistes et communauté asiatiques, Organisme responsable : Galerie Oboro (514) 844-3250
1 <sup>er</sup> mars-30 avril	Toronto	Culture	Conférences nationales sur l'effet de Hong Kong 1997 sur les communautés canadiennes d'origine chinoise, Organisme responsable : Conseil national des Canadiens chinois (416) 977-9871
2 mars	Ottawa	Culture	Adieux de M. Roman Tam à l'occasion du Stage Charity Concert, Organisme responsable : La Fondation canadienne de la préservation des trésors culturels et historiques chinois (416) 593-5779
4 mars	Vancouver	APEC	Séminaire de l'APEC : Coopération et concurrence dans le secteur des sciences et de la technologie industrielles : le rôle des entreprises de service, Organisme responsable : Industrie Canada (613) 852-0853
5-6 mars	Vancouver	APEC	Réunion du groupe de travail de l'APEC : Science et technologie au service de l'industrie
11 mars-1 juin	Waterloo	Culture	« Interprétations d'argile : Faites à la main à Taïwan », Organisme responsable : Bureau économique et culturel de Taipei (613) 231-4909
13-14 mars	Calgary	Affaires	Conférence des milieux d'affaires de l'Ouest canadien sur l'Asie-Pacifique, Organisme responsable : Calgary Economic Development Authority (403) 221-7830
15 mars-26 avril	Montréal	Culture	Le répertoire indien contemporain « Burning Skin », Organisme responsable : MISRASENA (514) 273-7785
17-24 mars	Halifax	Culture	Culture des femmes au Japon et au Canada, Organisme responsable : Études de la femme, Université Mount Saint Vincent (902) 457-6257
17-18 mars	St. John's	Affaires	Semaine du commerce de l'Asie-Pacifique au Canada atlantique, Organisme responsable : L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada - Terre-Neuve (709) 722-3682 / Nouvelle-Écosse (902) 422-4477 / Nouveau-Brunswick (506) 857-3056 / Île-du-Prince-Édouard (902) 566-7576
19-20 mars	Halifax		
21-22 mars	Fredericton		
24-25 mars	Charlottetown		
18-19 mars	Swift Current	Culture	Présentations : l'école de l'Asie-Pacifique, Organisme responsable : Swift Current Multicultural Council (306) 778-4424
21 mars-31 mai	Vancouver	Culture	Musique orchestrale transculturelle de l'Orient et de l'Occident, Organisme responsable : British Columbia Sinfonietta Society (604) 683-5607
25 mars	Québec	Affaires	Foire d'information, Organisme responsable : Bureau fédéral de développement régional (Québec) (819) 997-3911
26 mars	Toronto	Affaires	Conférence d'Équipe Canada sur les affaires : « Ramener au Canada les possibilités d'affaires en Asie », Organisme responsable : Fondation Asie Pacifique du Canada (416) 869-0541

## AVRIL 1997

3 avril	Vancouver	Affaires	Dîner de gala annuel de la Chambre de commerce de Vancouver : Banquet du gouverneur sur le thème « Un hommage à Hong Kong », Organisme responsable : Vancouver Board of Trade (604) 681-2111
4 avril	Winnipeg	Culture	Trichy Sankaran - Collaboration de l'Ensemble Mondetta, Organisme responsable : Ensemble Mondetta (204) 668-1421
13 avril	Toronto	Culture	Concert de cithare de Ravi Shankar, Organisme responsable : Livent Inc. (416) 324-5531
20-24 avril	Vancouver	Affaires	Conférence et exposition « Électricité 1997 », Organisme responsable : Association canadienne de l'électricité (514) 937-6181
24-25 avril	Vancouver	Médias	Nouvelles de Hong-Kong - Conférence « Vendre la véritable histoire », Organisme responsable : l'Université Simon Fraser (604) 291-5176
24 avril-12 juin	Vancouver	Culture	Exposition de métiers d'art Canada/Chine, Organisme responsable : The Canadian Craft Museum
25-29 avril	Toronto	Médias	Conférence sur les médias canadiens et asiatiques, Organisme responsable : Fondation Asie Pacifique du Canada (604) 684-5986
30 avril-4 mai	Toronto	Affaires	Réunion des Femmes chefs d'entreprises du Canada
30 avril-4 mai	Hull	Culture	Projet Tибetan Sand Mandala, Organisme responsable : Musée canadien des civilisations (819) 776-8302
fin avril-mi-mai	Montréal	Culture	Exposition de photographie « Les yeux sur l'ASEAN » - Art visuel de Malaisie, Organisme responsable : Harbourfront Centre (416) 952-3246

## MAI 1997

mai	Hull	Culture	Lumière sur le Japon : Origami; exposition d'œuvres d'art; exposition de kimonos et défilé de mode; cérémonie traditionnelle du thé, Organisme responsable : Musée canadien des civilisations (819) 776-7000
mai	Montréal	Culture	Seven Stages of Grieving - Théâtre australien, Organisme responsable : Harbourfront Centre (416) 952-3246
mai	Toronto	Culture	Tamako-za (musique) - Groupe japonais d'art d'interprétation, Organisme responsable : Harbourfront Centre (416) 952-3246
mai	Winnipeg	Culture	Art des illustrés Manga - Exposition d'art visuel japonais, Organisme responsable : Harbourfront Centre (416) 952-3246
1 mai et 3 mai	Hull	Culture	« Musique sacrée, danse sacrée » - Concert tibétain de musique instrumentale et de danse, Organisme responsable : Musée canadien des civilisations (819) 776-8302
4-6 mai	Montréal	Affaires	Conseil de commerce ASEAN-Canada - Réunion conjointe, Organisme responsable : La Chambre de commerce du Canada (613) 238-4000
4-6 mai	Calgary	Affaires / Académique	Le Conference Board du Canada: La voie du succès: La synergie des affaires et de l'enseignement, Organisme responsable : Le Conference Board du Canada (613) 526-3280
4-11 mai	Winnipeg	Jeunesse	« Cherchons l'Asie » : Conférence de la jeunesse de la région Asie-Pacifique, Organisme responsable : La Commission des étudiants (www.tgmag.ca) / La Fondation Asie Pacifique du Canada (www.apfnet.org) / Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
6-7 mai	Montréal	Affaires	Commission coopérative conjointe Canada-ASEAN
7-8 mai	Montréal	Académique	Réunion de l'ASEAN Institute of Strategic and International Studies, Organisme responsable : L'Agence canadienne de développement international (613) 997-3492
7-9 mai	Montréal	Affaires	Symposium d'affaires de l'APEC sur les procédures de douanes
8 mai	Vancouver	Affaires	Réunion annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada avec l'Agence canadienne de développement international, Organisme responsable : L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (604) 713-7808
9-10 mai	Montréal	APEC	Réunion des ministres du Commerce de l'APEC
9-19 mai	Ottawa	Culture	Festival des tulipes « Célébration de l'art floral au Japon », Organisme responsable : Canadian Tulip Festival Inc. (613) 567-5757
11-13 mai	Montréal	Affaires	3 <sup>e</sup> Conférence annuelle de Montréal - accent sur l'Asie-Pacifique
11-15 mai	Vancouver	Académique	7 <sup>e</sup> Assemblée et Conférence régionales ACI-Pacifique, Organisme responsable : Conseil international des aéroports de la région du Pacifique (604) 276-6773
11-20 mai	Québec	APEC	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC (SOM II)
12-13 mai	Toronto	Affaires	Conférence des gens d'affaires Canada-Japon - 20 <sup>e</sup> anniversaire, Organisme responsable : Canada-Japan Business Committee (416) 979-8778
15-16 mai	Banff	Affaires	Première réunion du comité ministériel conjoint Canada-Inde, Organisme responsable : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (613) 996-1989
22-24 mai	Banff	APEC	Conférence du Consortium des Centres d'études de l'APEC
26-27 mai	Ottawa	Affaires	Réunion annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada avec l'Agence canadienne de développement international, Organisme responsable : L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (613) 736-0432
26-29 mai	Montréal	APEC	16 <sup>e</sup> réunion du groupe de travail de l'APEC sur le développement des ressources humaines

## JUIN 1997

juin	Toronto	Affaires	Gala annuel et soirée de remise des prix de la Chambre de commerce Inde-Canada
juin-septembre	Hull	Culture	« Trois pays dans une valise » Exposition pour enfants, Organisme responsable : Musée canadien des civilisations (819) 776-8302
juin-septembre	Hull	Culture	Exposition de jouets du Programme d'aide au développement des Philippines, Organisme responsable : Musée canadien des civilisations (819) 776-8302
3-6 juin	Winnipeg	Affaires	11 <sup>e</sup> réunion conjointe de l'Association des gens d'affaires Canada-Taïwan, Organisme responsable : La Chambre de commerce du Canada (613) 238-4000
9-11 juin	Toronto	APEC	Réunion des ministres de l'Environnement de l'APEC sur le développement durable
10-13 juin (à confirmer)	Toronto, Vancouver, Montréal ou Calgary	Affaires	Réunion du Conseil mixte des affaires Canada-Inde, Organisme responsable : Canada-India Business Council (416) 868-6415
21-22 juin	Burlington	Culture	Fête de l'Inde - Jardins botaniques royaux, Organisme responsable : Association Inde-Canada (905) 388-5791
22-24 juin	Victoria	APEC	Réunion des ministres des Transports de l'APEC
27 juin-9 juillet	Edmonton	Culture	Exposition de métiers d'art Canada/Chine, Organisme responsable : The Works - A Visual Arts Celebration (403) 426-2212

### Conférence d'Équipe Canada sur les affaires

Conférence des milieux d'affaires de l'Ouest canadien sur l'Asie-Pacifique  
13-14 mars, Calgary (Alberta)

Foire d'information/Info Fair  
25 mars, Québec (Québec)

Ramener au Canada les possibilités d'affaires en Asie  
26 mars, Toronto, (Ontario)

Semaine du commerce de l'Asie-Pacifique au Canada atlantique

17-18 mars, St. John's (Terre-Neuve)

19-20 mars, Halifax (Nouvelle-Écosse)

21-22 mars, Fredericton (Nouveau-Brunswick)

24-25 mars  
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)



Team Canada - Équipe Canada

La liste des activités de l'ACAP évolue sans cesse. Pour vous tenir au courant, visitez notre site Web :

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

ou composez le (613) 944-4000  
(région de la capitale nationale)  
ou le 1-800-267-8376



# Canada Europe

*Partenaires transatlantiques*  
*Partenaires mondiaux*

## La Redécouverte

*Message de*

**l'honorable Lloyd Axworthy, ministre des Affaires étrangères, et de  
l'honorable Art Eggleton, ministre du Commerce international**

**L'**année 1997 marque une nouvelle étape dans les relations entre le Canada et l'Europe. Cinq cents ans après que Jean Cabot est venu créer des liens permanents entre nous en plantant le drapeau du roi Henri VII d'Angleterre à Terre-Neuve, la Déclaration politique et le Plan d'action Union européenne-Canada viennent renforcer et moderniser ces liens.

Le Plan d'action qui a été signé à Ottawa le 17 décembre 1996 couronne plus de 20 ans d'accords de coopération officielle. Il met l'accent sur les défis d'aujourd'hui :

- accroître les liens en matière de commerce et d'investissement;
- multiplier les efforts conjoints à l'égard de priorités communes en matière de sécurité et de politique étrangère;
- élargir la coopération sur des questions mondiales comme l'environnement et la lutte au crime organisé;
- développer l'autoroute de l'information; et
- favoriser l'établissement de liens entre les milieux scolaires, culturels, scientifiques et d'affaires ainsi qu'entre les populations.

Comme l'a fait remarquer le vice-président de la Commission européenne, sir Leon Brittan, « Le Plan d'action et la Déclaration témoignent d'une approche à la fois visionnaire et pratique. On y trouve un énoncé de valeurs communes ainsi qu'un programme d'action détaillé ».

Le présent numéro de Canada-Europe : Partenaires transatlantiques / Partenaires mondiaux présente nos objectifs communs pour l'avenir. Il décrit les progrès réalisés jusqu'à maintenant. En notre qualité de ministres responsables des relations du Canada avec ses partenaires internationaux, nous nous réjouissons de l'intérêt que vous portez aux liens qui unissent le Canada et l'Europe. Nous espérons pouvoir renforcer ces liens encore davantage.



Le premier ministre Jean Chrétien serre la main du vice-président de la Commission européenne, sir Leon Brittan, et du premier ministre d'Irlande et président du Conseil européen, M. John Bruton, après la signature de la Déclaration Politique et du Plan d'action Union européenne-Canada.

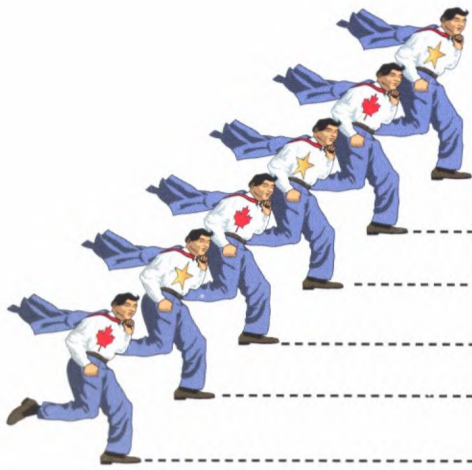


Le Canada a participé activement au Sommet du G7, en 1996, à Lyon, en France.



# L'Union européenne et le Canada : croissance solide du commerce et de l'investissement

Les années 1990 ont été marquées par la croissance renouvelée du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada. L'UE est le deuxième partenaire commercial du Canada, après les États-Unis. Voici quelques faits saillants du commerce et de l'investissement entre l'UE et le Canada.



- Depuis 1985, la valeur des exportations de l'UE au Canada s'est accrue de 210 p. 100.
- Vingt pour cent des investissements canadiens directs se trouvent dans l'UE.
- De 1985 à 1995, les exportations de services de l'UE au Canada ont augmenté de 94 p. 100, les services touristiques et commerciaux venant en tête de liste.
- Les exportations canadiennes à l'UE sont de plus en plus constituées de produits à valeur ajoutée comme des biens manufacturés et des produits de la technologie de pointe.
- De 1976 à 1995, les exportations de biens de l'UE au Canada ont augmenté de 6 p. 100 par année en moyenne.
- L'UE est à l'origine de 10 p. 100 des importations canadiennes.

## Partenariat aérien

Le Canada est un pays de grandes distances et d'immenses régions sauvages. Il n'est donc pas surprenant que son industrie aérospatiale soit particulièrement dynamique. Les exportations se sont accrues de 30 p. 100 par rapport à 1994, et le secteur aérospatial canadien pourrait bientôt être le quatrième en importance dans le monde.

Le Global Express de Bombardier est le plus récent exploit de l'aviation canadienne. Le Canada partage toutefois cet exploit avec bon nombre des grandes entreprises aérospatiales européennes. Premier avion d'affaires du monde conçu pour se déplacer à des vitesses élevées sur de longues distances, le Global Express est le fruit de partenariats transatlantiques.

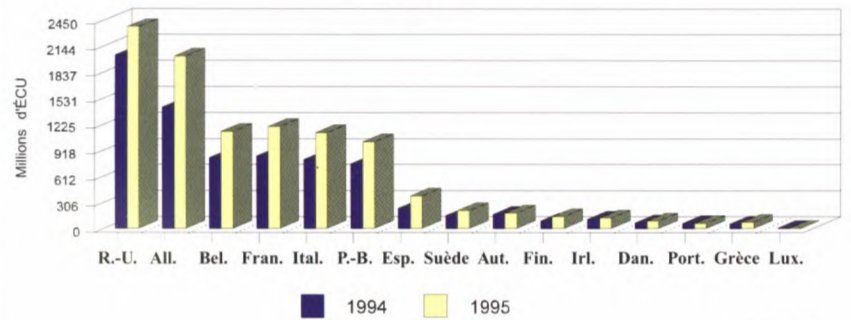
Parmi les principaux collaborateurs au succès de l'avion, il convient de citer la compagnie Short Brothers d'Irlande du Nord, qui fabrique bon nombre de ses composants clés. Les autres partenaires européens comprennent BMW/Rolls Royce, Messier-Dowty, Sextant Avionics, Hella KG, ABEX NWL et Lucas Aerospace.

Grâce à l'expertise de ces entreprises et d'autres collaborateurs, le Global Express compte parmi les meilleurs avions de sa catégorie. Il peut se déplacer sans escale sur 6 500 milles nautiques. Il peut amener des gens d'affaires de Tokyo à New York en moins de 14 heures. Se déplaçant à une vitesse de Mach 0,88, il est plus rapide que n'importe quel autre avion du même type.

## EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'UE

1 ÉCU =  
1,63 SCAN

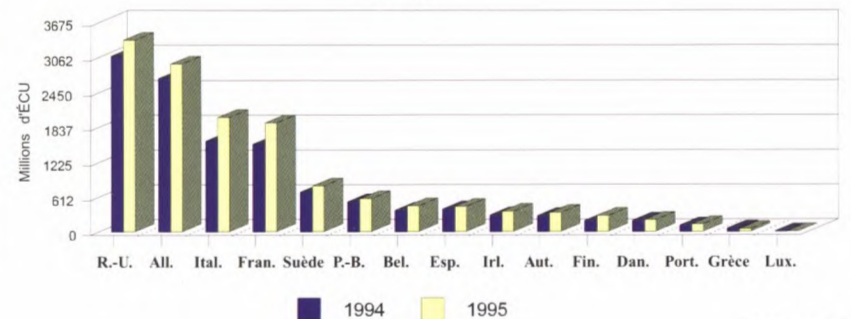
1995



## IMPORTATIONS CANADIENNES DE L'UE

1 ÉCU =  
1,63 SCAN

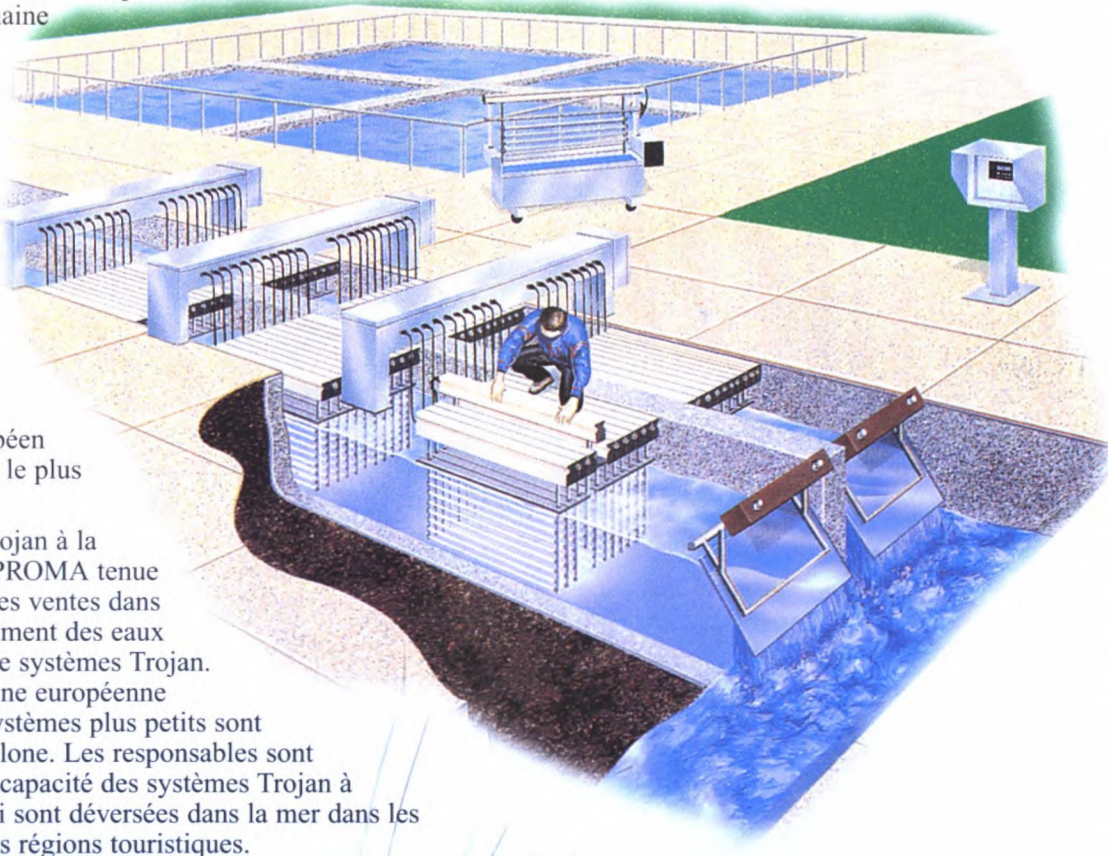
1995



## Solutions environnementales novatrices

L'environnement tient à coeur aux Canadiens. Grâce à cet intérêt du public canadien et à son expertise scientifique et technique solide, le Canada est devenu un chef de file dans le domaine des technologies environnementales, comme la purification de l'eau et le traitement des eaux usées. Trojan Technologies est une entreprise canadienne spécialisée dans ce domaine. Le système de traitement Trojan fait appel à la lumière ultraviolette pour désinfecter l'eau et les eaux usées. Il s'agit d'une technologie rentable qui constitue une excellente solution de rechange à l'utilisation du chlore. Plus de 1 400 systèmes Trojan sont utilisés dans le monde. L'Espagne est le marché européen qui présente le potentiel de croissance le plus important pour l'entreprise Trojan.

L'intérêt qu'a suscité la technologie Trojan à la foire commerciale environnementale PROMA tenue en Espagne en 1995 s'est traduit par des ventes dans ce pays. Deux grandes usines de traitement des eaux de Valence ont déjà fait l'acquisition de systèmes Trojan. L'une d'elles est la plus importante usine européenne produisant de l'eau réutilisable. Des systèmes plus petits sont aussi en place dans la région de Barcelone. Les responsables sont tout particulièrement intéressés par la capacité des systèmes Trojan à améliorer la qualité des eaux usées qui sont déversées dans la mer dans les régions densément peuplées et dans les régions touristiques.



De 1985 à 1995, l'investissement bilatéral entre le Canada et l'Union européenne était l'élément le plus dynamique de nos relations économiques. Pendant cette période, l'investissement direct étranger de l'UE au Canada est passé de 9,2 milliards d'ÉCU à 22 milliards d'ÉCU et l'investissement direct du Canada vers l'UE de 4,3 milliards d'ÉCU à 17,2 milliards d'ÉCU, ce qui maintient l'UE au deuxième rang de nos partenaires quant aux investissements, immédiatement après les États-Unis.





# Coopération canadienne en Europe centrale et en Europe de l'Est

**T**out comme l'Union européenne, le Canada travaille avec la population d'Europe centrale et d'Europe de l'Est à une époque où les transformations se succèdent à vive allure. Le Canada a créé un programme de coopération dans la région, programme qui a trois grands objectifs :

- appuyer la transition à l'économie de marché;
- multiplier les liens de commerce et d'investissement entre le Canada et la région;
- promouvoir le développement démocratique.

Le programme reconnaît l'incidence importante de cette évolution sur la paix et la stabilité ainsi que sur la croissance économique. Il est appliqué de concert avec d'autres initiatives internationales dans la région afin d'assurer une efficacité optimale. Ainsi, l'agriculture, la démocratisation et le bon gouvernement constituent des priorités de programme en Pologne, tout comme l'éducation et le développement du secteur privé. En Hongrie, on met l'accent sur des projets visant à mieux protéger l'environnement et à assurer le développement du secteur financier ainsi que du secteur privé.

L'aide accordée dans le cadre du programme permet aussi d'appuyer diverses initiatives multilatérales de la communauté internationale de même que les efforts au chapitre de l'aide humanitaire et de la sécurité nucléaire. Le programme donne des résultats tangibles : les pays visés sont maintenant plus stables et plus démocratiques et possèdent de solides institutions socio-économiques.

## Le programme Renaissance Europe de l'Est

Les coentreprises en Europe centrale et en Europe de l'Est permettent aux entrepreneurs locaux de s'initier à la technologie et aux pratiques commerciales de l'Ouest. Elles permettent par ailleurs aux entreprises de l'Ouest de se positionner sur ces nouveaux marchés.

Le programme Renaissance Europe de l'Est a déjà financé près de 500 projets dans diverses localités de la région. Il permet d'accorder une aide pour des études de faisabilité préalables au lancement d'entreprises bien définies; de partager les coûts de certains programmes de formation; et d'appuyer la formation de nouveaux conseils commerciaux bilatéraux.

Parmi les projets qui ont été réalisés, signalons la mise sur pied en Pologne d'une usine de montage spécialisée dans les carrosseries de camion, l'implantation d'une usine de fabrication de pièces d'automobiles en Hongrie, l'établissement d'une entreprise de levés géophysiques aériens en Bulgarie et le lancement d'une station radio qui diffuse des oeuvres tirées du répertoire rock nord-américain à la population de Saint-Petersbourg.

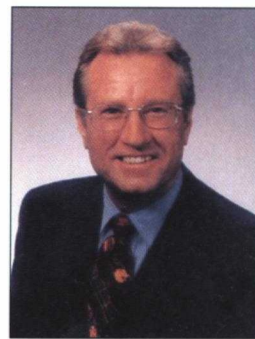
## La science au service des douanes

Une vague de contrebande déferle sur l'Europe centrale et l'Europe de l'Est en direction de l'Europe de l'Ouest. Le Canada participe à un projet visant à aider la République tchèque à faire échec à cette vague de contrebande par le renforcement des services douaniers. Le Service des travaux scientifiques et de laboratoire ainsi que la Direction de l'exécution de Revenu Canada collaborent avec leurs partenaires tchèques afin de mettre des outils scientifiques et techniques au service de la lutte à la contrebande. Leurs efforts devraient se traduire par le renforcement du contrôle de l'alcool, des armes et des drogues arrivant en République tchèque et par une application plus rigoureuse des tarifs à d'autres produits. Il s'agit d'un pas vers la mise en place de saines pratiques de gestion dans la région.

## RELATIONS CANADA-EUROPE CENTRALE

Le Canada tient à ce que les citoyens de l'Europe centrale sachent qu'il est un partenaire fiable, bel et bien disposé, à long terme, à aider la région à développer son infrastructure et à occuper sa place dans l'économie mondiale.

M. Art Eggleton, ministre du Commerce international



## Coopération nucléaire entre le Canada et l'Ukraine

Le Canada a été l'un des chefs de file parmi les nations occidentales pour collaborer avec les pays de l'ancienne Union soviétique qui venaient d'accéder à l'indépendance. Un excellent exemple de cet appui est la coopération nucléaire entre le Canada et l'Ukraine, qui comprend des éléments multilatéraux aussi bien que bilatéraux.

En 1995, pendant la présidence du G7 par le Canada, les États membres ont signé un protocole d'entente avec l'Ukraine et la Commission européenne. Cet accord constituait la première étape en vue de fermer définitivement la centrale nucléaire de Tchernobyl et d'assurer ensuite la mise hors service de cette installation. En outre, il comportait le nettoyage de la zone avoisinante. On a pris soin pendant les négociations de ne pas imposer aux Ukrainiens des difficultés financières indues ni de perte d'énergie en conséquence.

En vertu du protocole d'entente, le Canada joue un rôle clé pour aider l'Ukraine à rétablir son réseau de force motrice. Sur le plan commercial, il contribue à l'adaptation et au rééquipement des vieilles centrales conventionnelles afin d'en augmenter la sûreté et l'efficacité. Lors de la mission commerciale du ministre Axworthy en Ukraine, en octobre 1996, la société canadienne Northland Power a signé une entente d'une valeur de 92 millions d'ECU pour rénover la centrale électrique de Darnytsia à Kiev laquelle alimente en électricité et en chauffage urbain 900 000 personnes de la région.

La coopération bilatérale dans le domaine nucléaire continue également de s'intensifier entre les deux pays. Le Canada s'occupe de nettoyer les anciens emplacements de missiles, de déterminer les exigences en matière de stockage des combustibles irradiés et de fournir des cours sur la sécurité et les règlements nucléaires.

La coopération nucléaire entre le Canada et l'Ukraine, déjà bien établie, continuera sans aucun doute à se développer et profitera à toutes les parties concernées.



Mme Sheila Copps, vice-première ministre du Canada et ancienne ministre de l'Environnement, serre la main de M. N.R. Nigmatullin, chef d'État de l'Ukraine par intérim, Comité sur l'utilisation de l'énergie nucléaire, lors de la signature du protocole d'entente entre le G7, l'Ukraine et la Commission européenne.



## Coopération environnementale



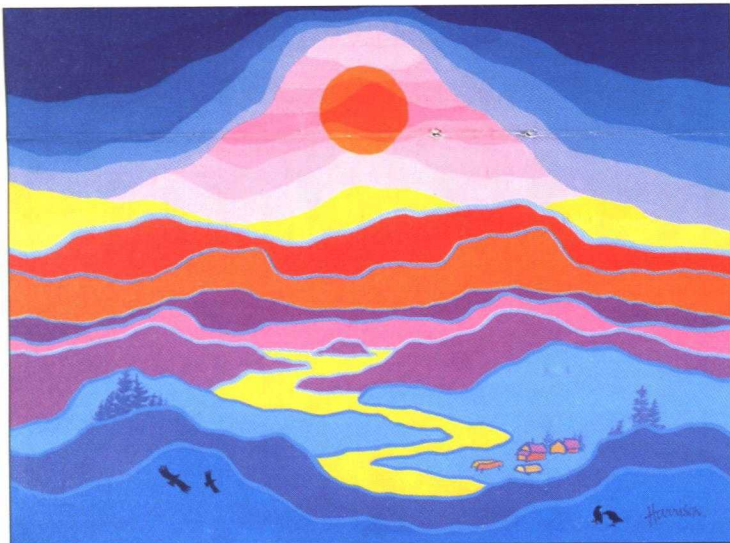
La vallée de Kitlope, bassin hydrographique de 3 170 km<sup>2</sup> situé dans la zone côtière centrale de la Colombie-Britannique, au Canada, où se trouve la plus grande forêt ombrophile côtière intacte au monde. La vallée jouit d'une protection permanente à la suite de l'entente conclue en août 1994 entre le gouvernement provincial, la Première nation des Haisla et la société West Fraser Timber Company, qui a abandonné à tout jamais ses droits de coupe.

L'année 1997 marque le cinquième anniversaire du Sommet de la Terre de Rio. Elle sera l'occasion de faire le point sur les questions relatives au développement durable dans les différentes régions du monde.

La consultation annuelle de haut niveau sur l'environnement qui a eu lieu en 1996 a donné la possibilité à la Commission européenne et au Canada de discuter de bon nombre de ces questions. Elle a permis à l'Union européenne et au Canada de trouver un terrain d'entente dans plusieurs domaines.

Les forêts étaient notamment à l'ordre du jour de ces consultations. L'UE et le Canada sont tous deux déterminés à réaliser la gestion durable des forêts. Les deux parties estiment que le travail international sur les forêts devrait avoir pour but de faire adopter un instrument juridiquement contraignant. Les deux parties sont également d'avis que les processus permettant de vérifier que les produits forestiers proviennent de forêts exploitées de façon écologiquement viable devraient être volontaires et ne devraient pas créer de barrières commerciales. Les discussions ont porté sur bien d'autres points, comme les priorités nationales, les objectifs internationaux en matière de développement durable pour 1997 et les mesures à prendre en ce qui a trait à la pollution marine.

### Plan d'action pour l'Arctique

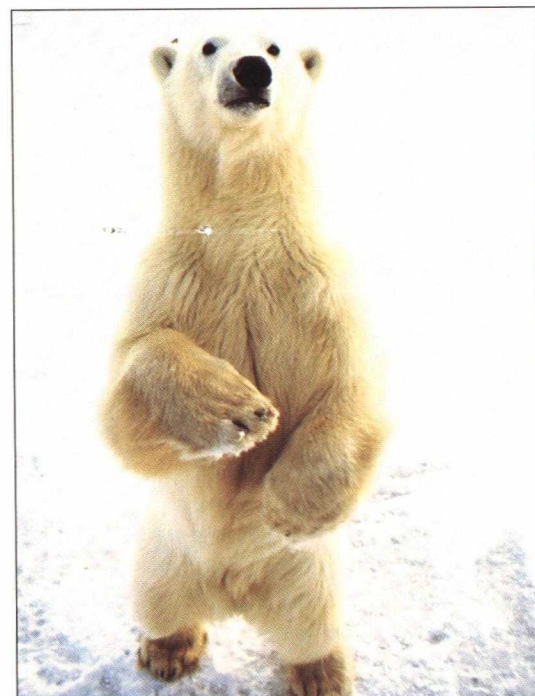


Affiche du Conseil de l'Arctique, dessinée par M. Ted Harrison, artiste du Nord.

L'Europe et le Canada partagent, non pas un océan, mais deux. Les deux confinent à l'océan Arctique, ainsi qu'à son environnement fragile. L'Arctique est menacé par les polluants qui y sont transportés par l'air ainsi que par des courants d'eau qui les y amènent de très loin. Ses populations autochtones, comme les Inuit et les Saami, doivent relever des défis sociaux, culturels et économiques bien particuliers pour maintenir leur mode de vie traditionnel.

Le Canada, la Finlande et le Danemark sont au nombre des partenaires d'une nouvelle organisation qui s'intéresse à ces questions. Le Conseil de l'Arctique, qui a été inauguré en septembre 1996, à Ottawa (Canada), sert de tribune aux huit pays de l'Arctique pour leur permettre de collaborer sur des questions d'intérêt commun. Trois organisations internationales représentant des peuples autochtones ont le statut de participants permanents aux travaux du Conseil. Le Canada est fier d'être le premier président du Conseil.

Le Conseil a pour objectif de travailler au développement durable en cherchant à concilier protection environnementale, bien-être culturel et développement socio-économique. Il servira également de tribune de collaboration future pour s'attaquer aux problèmes environnementaux internationaux qui menacent le milieu arctique.



En 1973, les cinq États où l'on retrouve des ours polaires, à savoir la Norvège, la Russie, le Danemark, les États-Unis et le Canada, ont signé un accord en vue de protéger ces animaux. La population des ours polaires est maintenant stable.

### Lutte contre la désertification

L'engagement qui a été pris en vue de négocier une Convention sur la lutte contre la désertification était l'une des grandes réalisations du Sommet de la Terre tenu à Rio de Janeiro en 1992. Depuis, le Canada, tout comme l'Europe, participe au processus de la Convention et travaille avec les populations, les collectivités et les gouvernements afin de limiter la perte de terres productives.

C'est par son histoire que le Canada en est venu à s'intéresser à cette question. En effet, pendant les années 1930, la sécheresse et l'érosion ont soulevé des nuages de poussière qui ont noirci des milliers de kilomètres carrés de l'Ouest du Canada. Depuis, gouvernements,



chercheurs, agriculteurs et éleveurs ont trouvé des moyens plus durables de s'occuper de nos terres.

Les efforts du Canada à ce chapitre se doublent depuis une vingtaine d'années de sa participation à la Francophonie et au Commonwealth. Des projets canadiens permettent ainsi de s'attaquer à la désertification et à des problèmes connexes en Afrique, en Asie, dans les Antilles et en Amérique latine. Ces projets témoignent de la nécessité de rechercher des solutions globales. Ils tiennent compte aussi bien de l'environnement que des intérêts et des besoins des populations des régions menacées par la désertification.



## Paix et sécurité

### Interdiction possible des mines terrestres?

**L**es mines antipersonnel sont un des legs les plus destructifs des conflits qui se succèdent dans les différentes régions du monde. Même des années après que les hostilités ont pris fin, les mines continuent à tuer ou à blesser et la menace qu'elles représentent est telle que d'importantes superficies demeurent inutilisées.

Du 3 au 5 octobre 1996, le Canada a été l'hôte d'une conférence internationale visant à élaborer une stratégie à cet égard. La conférence a attiré 50 États participants, 24 autres à titre d'observateurs et un grand nombre d'organismes internationaux et d'organisations non gouvernementales. Les États de l'UE ont participé activement à la planification de la conférence ainsi qu'aux discussions.



Soldats canadiens s'adonnant à des exercices de déminage en Bosnie-Herzégovine.

Une semaine avant la conférence, l'UE a mis la dernière main à un plan d'action conjoint visant à imposer le plus tôt possible une interdiction totale des mines antipersonnel à l'échelle internationale et à soumettre les exportations de mines à un moratoire liant tous les pays membres. Ces mesures ont contribué à préparer le terrain pour la « Déclaration d'Ottawa », par laquelle les participants à la conférence ont entériné l'imposition d'une interdiction internationale.

La conférence s'est également soldée par la production d'un Plan d'action visant à faire avancer le dossier de l'interdiction des mines antipersonnel. Un certain nombre d'États membres de l'UE se sont dits prêts à servir d'hôtes pour les réunions futures du « groupe d'Ottawa » qui continue à s'intéresser à cette question. La Belgique s'est proposée pour tenir une conférence de suivi en juin 1997.



« Ainsi, je m'engage aujourd'hui au nom du Canada à atteindre cet objectif, à oeuvrer avec nos partenaires du monde entier à la préparation d'un traité [visant l'interdiction complète des mines antipersonnel] qui puisse être signé d'ici à décembre 1997 et mis en vigueur d'ici à l'an 2000. Je vous engage tous à vous joindre à moi pour parvenir à ce but. »

M. Lloyd Axworthy, ministre des Affaires étrangères, le 5 octobre 1996, à la Conférence internationale de stratégie. « Vers l'interdiction complète des mines antipersonnel ».

### Reconstruction de l'ex-Yougoslavie

L'UE et la Banque mondiale coordonnent la reconstruction de l'ex-Yougoslavie. Le Canada participe au processus par ses efforts au chapitre de l'aide humanitaire, de la reconstruction sociale et économique et de l'établissement de la démocratie.

L'Université Queen's a, par exemple, lancé en Bosnie-Herzégovine et en Croatie un programme de réadaptation faisant appel aux intervenants locaux. Des spécialistes de l'Université sont en train de former environ 1 000 médecins locaux, qui pourront aider des quelque 60 000 personnes souffrant de déficiences attribuables à la guerre.

Divers projets canadiens ont permis d'apporter de l'aide financière ainsi que les services de spécialistes et de bénévoles pour la tenue d'élections. Le Canada a participé à des projets visant toute une gamme de problèmes, depuis le rétablissement d'installations électriques jusqu'à l'appui au Groupe international de police de l'ONU. Le contingent canadien des Forces de

mise en oeuvre de la paix de l'OTAN prend une part active aux projets de reconstruction locaux.

Le gouvernement du Canada croit qu'il n'y aura pas de paix durable en Bosnie si un effort sérieux n'est pas consenti pour appréhender les présumés criminels de guerre. Dans sa déclaration prononcée le 4 décembre 1996 devant le Conseil de mise en oeuvre de la paix en Bosnie-Herzégovine, le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, a mis de l'avant plusieurs recommandations qui permettraient d'isoler davantage ces individus, de réduire leur influence et d'augmenter les chances de les arrêter. Il suggérerait, entre autres, d'augmenter le nombre de patrouilles dans des régions spécifiques, d'entraîner des militaires à l'identification et à la détention des présumés criminels de guerre et d'entreprendre des campagnes de signalement des personnes recherchées.



Soldats canadiens et français servant dans la Brigade Salamandre, en compagnie de M. Serge Marcoux, ambassadeur du Canada, du général Clee, commandant adjoint des Forces françaises et d'élèves d'une école élémentaire, dans la région de Mostar en Bosnie. L'école est au nombre des neuf écoles réparées avec la collaboration de la population locale et des troupes canadiennes et françaises, et l'aide financière du Fonds canadien de coopération.

### Une école pour la paix

Le Canada et les États de l'UE sont parmi les plus importants collaborateurs aux missions de maintien de la paix depuis que M. Lester B. Pearson, ancien premier ministre canadien et récipiendaire du Prix Nobel de la paix, en a lancé l'idée pour la première fois en 1956. Le Canada dispose maintenant pour appuyer ses activités en ce sens du Centre Pearson pour le maintien de la paix en Nouvelle-Écosse.

Le Centre a été créé en 1994 et est financé en partie par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international de même que le ministère de la Défense nationale du Canada. Près du quart de tous ceux qui ont fréquenté le Centre jusqu'à maintenant sont venus d'Europe. Ils ont participé à la vaste gamme de conférences, de séminaires, d'ateliers et de cours de formation qui se donnent au Centre, dont bon nombre sont offerts en français et en anglais.

Le Centre fait appel aux technologies d'enseignement électronique à distance et à des équipes de formation mobile pour amener ses programmes à un grand nombre de participants. Il répond aux demandes de travaux de recherche spécialisée et de programmes de formation sur mesure.

Pour obtenir des renseignements sur le Centre Pearson pour le maintien de la paix, s'adresser au :

Registraire

Centre Pearson pour le maintien de la paix

Parc Cornwallis, C.P. 100

Clementsport (Nouvelle-Écosse)

B0S 1E0

Téléphone: ++1-902-638-8808

Télécopieur ++1-902-638-8888

Courrier électronique: registrar@ppc.cdnpeacekeeping.ns.ca



## Culture et tourisme



La compagnie de danse canadienne La La La Human Steps participera aux festivités qui auront lieu cette année à Thessalonique.

### Présence canadienne dans la capitale culturelle de l'Europe

L'Europe a fait de Thessalonique sa capitale culturelle pour 1997. Le Canada a lui aussi désigné la ville grecque comme sa capitale culturelle en Europe pour l'année 1997.

Dès qu'une ville est nommée capitale culturelle, elle attire d'importantes manifestations et les grands artistes s'y précipitent. Il en sera de même de Thessalonique en 1997. Le Canada s'attend à être au deuxième rang pour le nombre de participants aux activités qui y seront organisées au cours de l'année. Il témoigne ainsi de l'importance qu'il attache à ses liens culturels avec l'Europe.

Des préparatifs sont en cours pour amener un grand nombre de compagnies de danse et de musiciens canadiens de réputation internationale à Thessalonique. Ces artistes canadiens se produiront aussi, dans bien des cas, dans d'autres villes de Grèce ainsi que d'Italie et d'autres pays de la région.

Ces projets ont été rendus possibles grâce à la générosité d'entreprises canadiennes en Grèce et de la communauté gréco-canadienne. Les liens entre le Canada et la Grèce remontent à très loin en raison des générations successives d'immigrants qui sont venus s'installer chez nous. La réussite commerciale d'un certain nombre de grandes entreprises canadiennes sur le marché grec a par ailleurs contribué à renforcer ces liens. En appuyant ainsi la désignation de Thessalonique comme capitale culturelle de l'Europe, le Canada manifeste son intérêt pour la culture et pour ses relations avec la Grèce.

### L'enseignement sans frontières

Depuis 1990, le Canada et l'Union européenne ne cessent de repousser les frontières dans les domaines de l'enseignement. On a notamment mis au point des procédés permettant d'évaluer les titres et les diplômes d'études. L'information relative aux diplômes et aux programmes des universités et collèges canadiens figure maintenant sur toutes les grandes bases de données internationales, comme TRACE et World Academic Database.

L'effacement des frontières se trouve aussi favorisé par le travail du Centre d'information canadien sur les diplômes internationaux. Cette organisation non gouvernementale offre un service central qui permet de reconnaître et d'évaluer les titres accordés par des établissements de l'extérieur du Canada.

L'UE et le Canada ont lancé l'Accord établissant un programme de coopération en enseignement supérieur et en formation. Dix-neuf projets ont été choisis en vertu de ce programme. Il s'agit de projets reliant des établissements d'enseignement des deux côtés de l'Atlantique. Plus de 900 étudiants pourront ainsi participer à des échanges sur une période de trois ans.

### D<sup>r</sup> Norman Bethune

En 1996, l'Espagne a souligné le 60<sup>e</sup> anniversaire du début de sa guerre civile. Cette année marquait aussi le 60<sup>e</sup> anniversaire de l'arrivée en Espagne du D<sup>r</sup> Norman Bethune, médecin canadien pour qui aider son prochain était un principe de vie important.

Après son arrivée en Espagne, le D<sup>r</sup> Bethune a créé le service canadien de transfusion sanguine. Il s'agissait du premier service de transfusion sanguine mobile mis sur pied dans le monde pour sauver des vies en période de guerre. Jusqu'à son départ d'Espagne à la fin de 1937, le D<sup>r</sup> Bethune a suivi les combattants dans leurs déplacements afin de pouvoir soigner les blessés grâce à son service de transfusion.



Le D<sup>r</sup> Norman Bethune donnant une transfusion de sang à un soldat durant la guerre civile espagnole.



La Conférence Perspectives des Jeunes de 1996-1997, « Le Canada et l'Europe », a récemment permis aux jeunes des deux côtés de l'Atlantique de débattre des dernières tendances en relations internationales. La rencontre a eu lieu au château de Herstmonceux, à Hailsham, en Angleterre, qui appartient à l'Université Queen's du Canada.

En octobre 1996, l'ambassade du Canada à Madrid a tenu une série de manifestations en l'honneur de Bethune. Le public est venu en grand nombre assister aux conférences, au lancement d'un livre et à la présentation de films comme « Bethune », mettant en vedette l'acteur canadien Donald Sutherland.

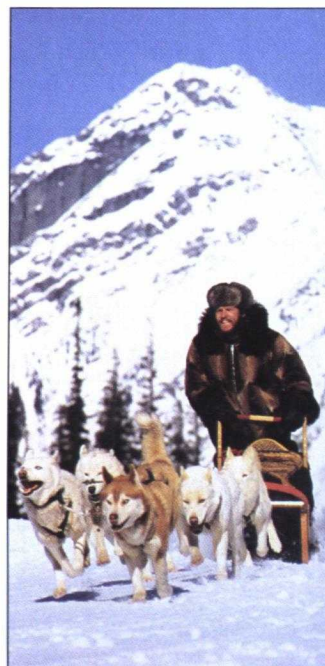
### Créer des liens culturels

L'Europe et le Canada ont considérablement multiplié leurs liens culturels depuis dix ans. Le Canada a voulu souligner cette collaboration accrue en désignant les relations culturelles internationales comme un des piliers de sa politique étrangère et en reconnaissant les effets de la révolution technologique qui a permis à de nouvelles formes d'expression culturelle de se développer.

Les échanges culturels favorisent la compréhension d'autres cultures nationales. Ils procurent également des avantages commerciaux. Comme le Canada est en train de passer d'une économie axée sur les ressources à une économie fondée sur le savoir, les industries culturelles présentent d'importantes possibilités d'exportation. Le Canada est déjà un grand exportateur d'émissions télévisées, dont bon nombre sont diffusées en Europe.

Le Canada considère toutefois que l'importance de la culture ne tient pas uniquement aux possibilités commerciales qu'elle offre. Le Canada collabore avec des partenaires européens sur des questions culturelles. Nous nous entendons sur la nécessité de maintenir des cultures nationales fortes à une époque où l'homogénéité culturelle menace de plus en plus l'identité nationale. Les deux parties savent qu'il est possible de concilier respect pour l'importance des cultures nationales et maintien de l'ouverture aux influences internationales.

### Tourisme



Depuis 1991, le nombre de touristes européens venant au Canada a monté en flèche.

De l'Allemagne

↑ 54%

De France

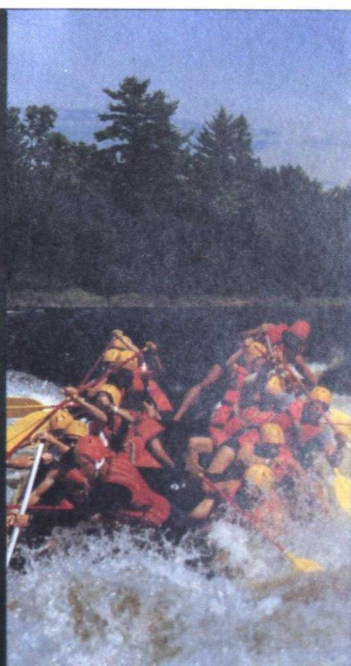
↑ 40%

Du Royaume-Uni

↑ 21%

Pour l'Europe entière

↑ 29%



# CYAP Forum ACAP

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE



Canada 1997

## Asia Pacific comes to Montreal in May



**M**ontrealers have an unprecedented opportunity to show off their vibrant city during the month of May.

Business, government, sponsors and organizations have joined efforts to attract thousands of visitors from Asia Pacific and around the world.

A series of events, from the APEC Trade Ministers' Meeting to business symposia and art exhibitions, are planned, including the 3rd Annual Conférence de Montréal, May 11-13. This year the Conférence de Montréal will feature some of the world's leading authorities on trade and doing business in Asia Pacific. Business people and customs experts also meet May 7 to 9 for a trade exhibition and discussions on making customs clearances easier and faster.

These events offer opportunities for Canadian business to network with business and government leaders from the region without the expense of travelling abroad. It's a chance to show that Canada has a lot to offer — as a business partner and as an excellent place in which to invest, to study and to travel.

### APEC Trade Ministerial Meeting

On May 9-10, Canada's Minister for International Trade will host his colleagues from the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum. The first of several ministerial-level APEC events being held in cities across Canada, the trade gathering will lay the groundwork for trade and investment discussions at the APEC Leaders' Meeting in

Vancouver in November.

As chair of APEC this year, Canada proposed that trade ministers meet to focus efforts on finding ways to make doing business easier in the region. That means more than eliminating tariffs. It means reducing business costs, especially for small business, by harmonizing standards, simplifying customs and clarifying regulations. In this way, Canada is working toward an APEC that responds more directly to business interests.

APEC is an important vehicle for advancing Canada's trade and other foreign policy interests in the region. APEC members have agreed to achieve free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies. In the end, Canada's objective is the freer flow of goods and services and people in the region.

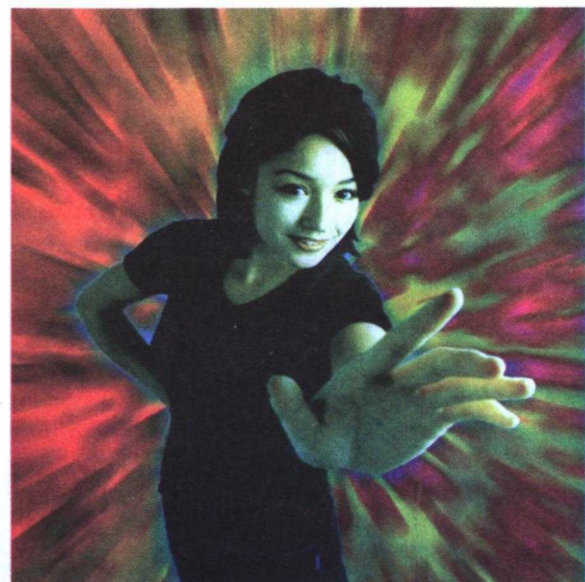
### EYES ON ASEAN EXHIBIT

*Another noteworthy event in Montreal, May 6-27, is the Eyes on ASEAN photographic exhibition. 120 photographs from some of Southeast Asia's finest photographers record the rich ethnic, cultural and religious variations that characterize this part of the world.*

*Marina Mahathir, public affairs writer and daughter of the Prime Minister of Malaysia, is curator of this artistic journey through Asian nations represented within the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). (See page 4 and 5 for photos)*

*APEC Update:  
Simplifying Customs Procedures (page 2)*

## "Asia Connects" Youth Conference



### Canadian Youth "Connect" in Winnipeg

Young people from across Canada and Asian youth will be making the Asia Pacific connection at a youth conference in Winnipeg, May 4 to 11. The Department of Foreign Affairs and International Trade is sponsoring the national conference, "Asia Connects/Cherchons l'Asie" to put Asia into perspective and into the lives of Canada's youth. The objective of the conference is to encourage young people to learn more about Asia Pacific, and explore opportunities the region may hold for their future.

About 200 young Canadians chosen from high schools in all provinces and territories will gather together with youth delegates from the Philippines and Malaysia and with a number of Asian students already studying in Canada for a week of high-tech learning and international fun.

A dozen other conference sites will be linked electronically to the Winnipeg national site,

*"Asia Connects" Youth Conference  
continued on page 4*



Canada 1997

## APEC UPDATE: Simplifying Customs Procedures

Trade promotion in the growing markets of APEC economies is doing great things for Canadian business, but complex customs processes can give exporters a challenge they do not need.

Canada has aggressively promoted new ways of simplifying customs processes and Revenue Canada, as the lead department responsible for customs and border services, is playing a key role this year in addressing the problem. As Chair of APEC's Sub-Committee on Customs Procedures, Revenue Canada is heading an APEC effort to liberalize and facilitate trade by harmonizing and simplifying customs procedures between the APEC economies. The 1996 APEC Business Advisory Council (ABAC) report cited the promise of reduced border restrictions as APEC's biggest benefit in the short term. Following a series of meetings, the work of the Sub-Committee will be reported to the APEC Economic Leaders' Meeting in November.

### Customs Symposium

One of the most significant events linking the concerns of the business community to APEC trade liberalization efforts is the APEC Customs/Industry Symposium which is being held in Montreal, May 7-9. Hosted jointly by the Canadian Chamber of Commerce and Revenue Canada, the Symposium, provides business people and customs administrators from the 18 APEC economies with a strategic opportunity to discuss customs issues. This Symposium is a critical event for the APEC business community in that it brings a private-sector viewpoint to APEC's work on customs. The Symposium results will be presented to APEC Trade Ministers during their meeting May 9-10 in Montreal.

Revenue Canada is recognized worldwide as an innovative customs administrator and, through its participation in APEC, is able to share its technical expertise. This means lower costs for Canadian exporters in terms of time and money saved at the border.

The goal: harmonized and streamlined customs policies with business-friendly, modern customs clearance procedures for travellers.

The benefits: lower overheads and easier access to expanded markets for business. In this way, customs administrators will be better able to provide more efficient services at a lower cost to Canadians.

# Sharing Export Savvy: Team Canada Business Seminars



Team Canada • Équipe Canada

It was one of the hottest tickets going. From Atlantic Canada to Calgary, the Team Canada Business Seminars played to crowds of business people keen to tap into the Asia-Pacific marketplace. The advice they received came from a host of experts, including some of the most successful Team Canada alumni members who export to Asia Pacific.

The Toronto seminar on March 26 completed the business seminar series, with events in Calgary, St. John's, Halifax, Fredericton, Charlottetown and Quebec City. In all, nearly a thousand Canadian business people participated, including many small and medium-sized business owners. Canada's Ambassadors from Japan and Thailand and trade commissioners from Korea, China, India, Malaysia and the Philippines shared their insights. Canada's Minister for International Trade and the Secretary of State (Asia-Pacific) were on hand at a number of the sessions.

The message coming out of the seminars was clear: exporting to Asia Pacific presents unique challenges. Taking the right approach is crucial to success.

Brian Terry, President and CEO of Nautical Data International, Inc. (NDI), participated in the business seminar in St. John's. Terry was part of the Team Canada 1997 trade mission to Korea, the Philippines and Thailand in January. During the trip he focused on an opportunity that he is developing with partners in Korea for the digital marine navigation charts that his company produces and distributes.

"Once you've set yourself a goal, there's an enormous amount of hard work required to reach it. But the opportunities for advanced technology companies like our own are very great," said Mr. Terry. His small business, which has grown from one employee in 1993 to more than 50 to date, is clearly realizing the potential benefits exporting offers.

The Team Canada business seminars were sponsored by the Department of Foreign Affairs and International Trade with a number of private-sector partners like the Pacific Basin Economic Council and the Alliance of Manufacturers and Exporters, as well as public-sector partners, including the Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA).



Brian Terry, CEO and President of Nautical Data International Inc. at the company's office in St. John's

### SEMINAR TIPS ON EXPORTING TO ASIA PACIFIC

- Recognize that the language, culture and business practices are different. Cultural sensitivity and awareness are key.
- Build personal relationships. Face-to-face contact is often the best approach to ensure comfort levels are high. Be prepared to commit the necessary time to do so, and be patient.
- Contact local trade commissioners. They know the local scene and have the contacts to help your business get started. They can also tell you the areas of most promise for your product or service.
- Consider all your options, whether it's direct trade and investment, joint venture partnerships aimed at third countries, or build-operate-transfer projects.
- Canada's cultural diversity is a tremendous asset. Make multiculturalism your business advantage.



#### East Asia: Opportunities for Canadian Business

*To sustain current rates of economic growth, East Asian developing economies will need to spend about \$1.5 to 2 trillion on infrastructure in the next decade alone. Tremendous prospects exist for Canadian exporters and investors of technology, services and expertise who can anticipate and respond to the requirements of our APEC partners.*

# Youth Perspectives on Asia Pacific



Pierre-Éric Langlois is a youth coordinator with Industry Canada. He's working on youth participation in the APEC ministerial meetings.

**Q** You're encouraging young Canadian entrepreneurs to be active in APEC and CYAP events. What's the payback for them?

**A** We're looking for dynamic, young business people who have already proven their abilities. We want them to take up a new challenge — exporting to Asia Pacific. But we recognize that to do that, they need access to potential sources of capital, market information and decision-makers in those new markets. That kind of access is the payback for participation in APEC-related events.



Laura McIsaac is a high school student in Sydney, Nova Scotia and one of the Canadian youth delegates to the CYAP Youth Conference.

**Q** Nova Scotia is a long way from the Pacific Ocean. What interests you about Asia Pacific?

**A** It's true that Asia is far away but it's going to be the centre of economic development for everybody in the next century. Any knowledge or experience of Asia Pacific is going to be useful for a young person today if they plan to go into business or if they're looking for a job in an export-related industry. I'm especially interested in questions of equality and issues like controlling child labour. Some people say there's not much we can do about it, but I think we have to try.



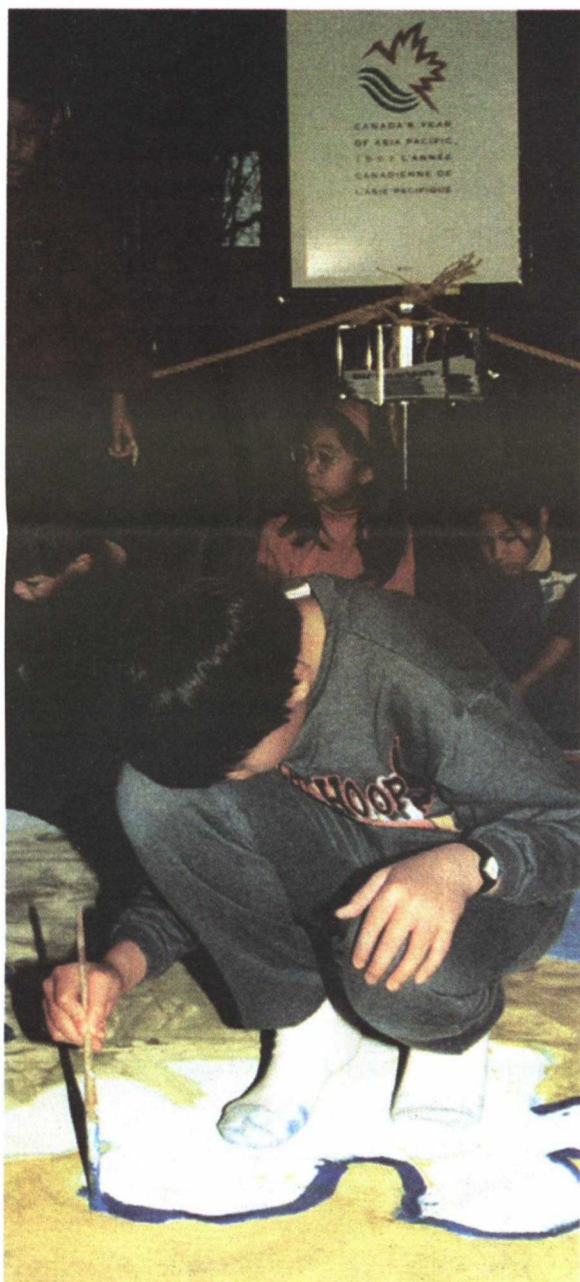
Monica Chan is from Port Coquitlam, B.C. She's a grade 12 student and a delegate to the CYAP Youth Conference.

**Q** You come from the Canadian province with the closest ties to Asia. Do young people from B.C. already think of themselves as part of Asia Pacific?

**A** Even though many Canadians with origins in Asia live here, there doesn't seem to be too much awareness about the economic and cultural importance of Asia for all Canadians. That's true for young people, as well. I think we need to work harder at improving relations by getting to know other parts of the world better. I'm really excited about attending the CYAP Youth Conference, then bringing back what I learn and sharing it with others in my community.



World peace mural created by youth from the Richmond, B.C. area, as part of "Kids Guernica," a travelling exhibition of 12 murals by youth from Asia Pacific countries. This community-based public art project was funded through the CYAP cultural program and is on display at the Vancouver Airport.



Aaron McQuaid is a student at Colonel Gray High School in Charlottetown, P.E.I.

**Q** Do people in Prince Edward Island think of their province as part of Asia Pacific?

**A** Not yet, but that's coming. The trends are all there for the Atlantic provinces to be more and more aware of Asia and its "Tiger Economies." Right now people think of the U.S. when they think exports. But if you're interested in a future in business like I am, then you have to take advantage of any chance you get to learn more about Asia.



Mokham Rafiq is a grade 12 student in Surrey B.C.

**Q** Why did you apply to go to the CYAP National Youth Conference?

**A** Well, I think we're already living in a global village and I want to be part of the "virtual community" they're going to create across Canada with Internet connections. Computers are going to be a big part of my future and multiculturalism is a big part of my life here in Surrey. The conference is going to link these two things — computers and multiculturalism — in a really interesting way.



## Canada and the World

**Canada figures prominently among countries the world admires most. Most Japanese (92%), Australians (90%), Chinese (87%) and Koreans (85%) would place Canada among the top ten countries they admire most.**

(Source: Angus Reid, April 1997)

# Trade Asia Pacific Style: La Conférence de Montréal

Some of the biggest names in international business development will gather for the third annual Conférence de Montréal (May 11-13, 1997) around the theme "Globalized Economies — Asia Pacific: People, Business and the Rules of the Game." Asia Pacific economies will be the focus of in-depth analysis to help participants understand the opportunities and risks involved in doing business in the region.

Speakers this year include:

- **Renato Ruggiero**, Director General of the World Trade Organization ("Free Trade, the Rules and Regionalism, the Risks").
- **Mickey Kantor**, former United States Trade Representative and architect of the American strategy on Free Trade.
- **Jeffrey Sachs**, "the most influential economist in the world" according to the New York Times ("The Asian Economic Phenomenon").
- **Michel Hansenne**, Director General of the International Labour Organization ("Globalized Economies, Competitiveness and Labour").
- **Chin-Ning Chu**, author of the best-selling *The Asian Mind Game*.
- **Dr. Sylvia Ostry**, one of Canada's leading economists ("The Pacific Rim Trading System").

Countries represented by official delegations at the Conférence de Montréal include: Chile, China, Republic of Korea, India, Japan, Mexico, Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam. Business workshops for conference participants will focus on "Financing and Risk Evaluation for Asia Pacific" and "Arbitration, Mediation and Contracts in Asia Pacific."

Partners and sponsors for the conference include:

- Department of Foreign Affairs and International Trade Canada
- AT&T (Canada)
- Industry Canada
- KPMG
- Canadian International Development Agency
- Bombardier Inc.
- Export Development Corporation
- Royal Bank of Canada
- Business Development Bank of Canada
- Power Corporation of Canada
- Federal Office of Regional Development (Quebec)
- Hydro-Quebec
- Air Canada
- Capital International (CDPQ)
- Byers Casgrain

For more information about the Conférence de Montréal, call 514-283-5142 or 1-888-283-5142.

## "Asia Connects" Youth Conference continued from page 1



creating "virtual communities" of young people across the country. Using communication technologies, young people will explore economic and social issues that will shape their future and receive on-site training in the use of multi-media/media technology, team building, Internet/website technology. Conference activities will also increase cross-cultural awareness within an Asian context.

Canada's Minister of Foreign Affairs will take part in the conference. The Foreign Minister of Malaysia is also expected to attend.

Canadian jobs and economic growth are tied directly to Canada's ability to cooperate with Asian countries in trade and development. "Asia Connects" will focus on providing opportunities for Canadian youth to better their prospects in Canada's Asia-Pacific future and enable them to establish contacts with Asia Pacific, while using information technology in innovative ways.

Special cultural events will be targeted to youth, including *Face to Face*, an exhibition exploring the attitudes of Australian, Aboriginal and Canadian teenagers. MuchMusic will broadcast a special edition of its video program *ClipTrip* which will feature popular artists from Asia Pacific on May 5, to coincide with "Asia Connects."

The conference is being organized by the Asia Pacific Foundation of Canada in cooperation with The Student's Commission, a youth training organization with experience in high-tech conference delivery.

For more information about the CYAP National Youth Conference in Winnipeg, its "virtual community" links across Canada or other CYAP youth events visit our website: <http://www.tgmag.ca>



Backstage, Bali  
by Rio Helmi, Indonesia, from the Eyes on ASEAN photo exhibit

# CYAP Quick Quiz:

## Calling All Youth! Test Your Knowledge of Asia Pacific!

- 1) Who is Anita Mui and what's her connection with Toronto?
- 2) If a Malaysian friend brings you a rambutan, what should you do with it?
- 3) Why is Takeshi Kaneshiro (known to his fans in Hong Kong as Gum Sing-Mo) famous in much of Asia Pacific?
- 4) On a trip to Korea, you're invited to participate in ssirum; do you accept?

Okay, so how did you do?

Not very well? Don't worry!

This spring, CYAP's National Youth Conference, "Asia Connects/Cherchons l'Asie," will help to make some young people in Canada almost as familiar with Anita Mui as with Céline Dion (that's a clue).

See below for more Asia Pacific insights...

- 1) Anita Mui is Hong Kong's "pop queen." After a spectacular string of record-breaking pop hits in Hong Kong and a series of very successful movie credits, she's in "semi-retirement" at age 33. She came to Toronto in 1993 to host a benefit concert for her charitable foundation.
- 2) Eat it! A rambutan is a small fruit. Some say it resembles a small hedgehog. It's also known as the "hairy lychee." Looks sort of weird. Tastes great.
- 3) Of mixed Japanese/Chinese origin, Takeshi Kaneshiro is Taiwan's teen heart-throb. He records for Polygram and he's starred in a string of popular films, including *Chungking Express* and *Young Policeman in Love*.
- 4) Only if your travel insurance is paid up. Ssirum is traditional Korean wrestling, done by guys who look just like sumo wrestlers. It's still a popular sport but it's more likely your Korean friends will invite you to a soccer match. The 2002 World Cup of soccer is being co-hosted by South Korea and Japan.

Answers:



# New Businesses Sign on as Sponsors

The TD Bank and B.C.Tel are leading the drive to recruit sponsors for CYAP and APEC events, as Canada prepares to host the Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) forum in Vancouver on November 24 and 25.

As Richard Thomson, Chairman of the TD Bank, stated, "It's an unprecedented opportunity to showcase Canada and Canadian industry. More than 8,000 business people, media representatives and senior decision-makers from the world's fastest-growing economies are coming to this country throughout 1997 and TD intends to be part of that."

Thomson is co-chairing the drive for corporate sponsorship with another high-profile Canadian businessperson, Brian Canfield, Chairman and CEO of B.C.Tel. They see sponsorship as a win-win proposition — it helps the government cover the cost of hosting these high-level meetings, at the same time highlighting our country's most dynamic companies in the eyes of our Asia Pacific partners. Both TD Bank and B.C.Tel are major sponsors, recently joined by Canadian Airlines, the official airline for the year, and Federal Express, the official CYAP-APEC courier. The Export Development Corporation will sponsor all APEC ministerial meetings as well as the APEC Economic Leaders' Meeting. Atomic Energy of Canada Limited will be a sponsor of the Energy Ministerial Meeting, August 27-29. Many more companies are poised to come on board in the near future.

"APEC focuses on practical solutions to trade and economic development problems, including infrastructure and telecommunications development," says Canfield. "The focus can be on Canadian business solutions to these problems as well."

In 1996, two-way trade with Asia Pacific was worth \$54 billion. Clearly these companies recognize that Asia Pacific is the fastest-growing market for Canadian goods and services. Taking part in this year's activities is an effective way to raise the profile of Canadian business.

## Become a Corporate Sponsor

It's not too late to become a corporate sponsor or to provide in-kind support for upcoming APEC ministerial meetings, the APEC Economic Leaders' Meeting, and a range of CYAP cultural, youth and business events.

For more information, contact:

**Mr. Henry Storgaard, Storgaard & Associates, Phone: (613) 739-3090 ext. 222**

**Fax: (613) 739-3096**

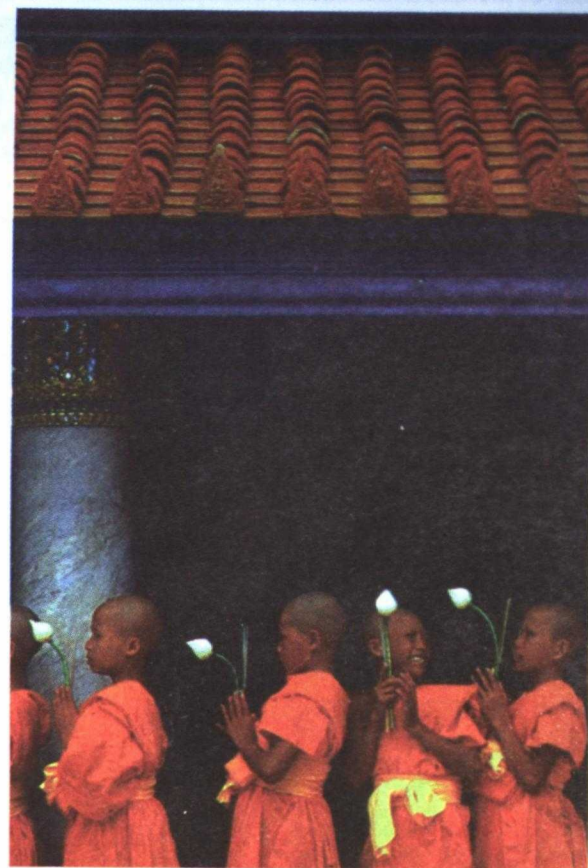
**E-mail: storgaard@magi.com**



### Canada and the World

**Canada rates high as a "desirable place to live." Nine out of ten Chinese (94%), Koreans (89%), Australians (89%) and Japanese (88%) think Canada is one of the ten most desirable countries to live in the world.**

(Source: Angus Reid, April 1997)



**Novices – Lotus**  
by Suthas Roongsirisilp, Thailand

## Photo Exhibit Coincides With ASEAN Meetings

The ASEAN-Canada Business Council will meet in Montreal on May 4-5, attracting business leaders from Canada and members countries of the Association of Southeast Asian Nations. This is the first of three ASEAN-Canada meetings taking place in Montreal. The Eyes on ASEAN photo exhibit opening marks the 30th anniversary of ASEAN and the 20th anniversary of Canada-ASEAN dialogue. ASEAN is comprised of Indonesia, Philippines, Singapore, Brunei Darussalam, Malaysia, Thailand and Vietnam.

## A Media Perspective on Asia Pacific

Two upcoming conferences offer an opportunity for the media to explore Asia Pacific issues.

In Vancouver, "The News from Hong Kong: Getting to Know the Real Story after July 1, 1997" will explore the transition of Hong Kong to Chinese sovereignty and examine such issues as media access, information flow and coverage of Canadian business in Hong Kong. The forum, which takes place at Simon Fraser University from April 24-25, is being sponsored by Simon Fraser University and the British Columbia Newspaper Foundation.

The Asia Pacific Foundation has invited Canadian journalists and Asian journalists from Canada, the U.S. and overseas to a conference entitled "Canada in Asia- Asia in Media". The conference, to be held in Toronto from April 28-29, will focus on how Canadian media reports on Asia and the extent of Asian coverage in Canadian media. The conference will also examine the way Canada is portrayed in Asian media. Student representatives from Canadian journalism schools will attend the conference with the support of the Department of Foreign Affairs and International Trade.

# Canada's Year of Asia Pacific Calendar - May 1997

## Upcoming cultural events:

May 1997		
May	Montreal	The North - Australian Theatre Organizer: Festival de Théâtre des Amériques (514) 871-9974
May	Toronto	Tamako-za - Japanese Performing Art Group (Music) Organizer: Harbourfront Centre (416) 937-4000
May	Winnipeg	Manga Comic Book Art - Japanese Visual Art Exhibition Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246
May	Edmonton	Asian Heritage Month Publication "Transitions" Organizer: Asian Canadian Writers Workshops (403) 482-2709
May	Hull	Focus on Japan: The Art of Japanese Papermaking Japanese Art Exhibition Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-7000
May	Winnipeg	Dance and Music Showcase '97 Salutes Canada's Year of Asia Pacific Organizer: India School of Dance, Music and Theatre Inc. (204) 256-7812
May - Jun	Canada-wide	Global Vision - Cross Canada Workshops Organizer: Amy Giroux (819) 827-2838
May - Jun	Regina	Wall Mural (Philippine Culture/Scenery) at Mosaic Organizer: Pepito Escanlar (306) 751-0512
May - Jul	Toronto	Video Postcards from the Edge of the Orient Organizer: Art Gallery of Ontario (416) 979-6660
May - Nov	Canada-wide	Natural Dyes of the Pacific Region (lecture/demonstrations) Organizer: Karen Diadick Casselman (902) 633-2837
May 1 & 3	Hull	"Sacred Music, Sacred Dance" - Tibetan Concert of Instrumental Music and Dance Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-7000
May 1-3	Toronto	Battery Opera in "Ten Thousand Things" Organizer: DanceWorks (416) 204-1082
May 1-4	Toronto	International Pan-Asian Film & Video Festival Organizer: Asian Heritage Month Group (416) 598-7993
May 1-22	Toronto	Asian Heritage Festival Screening Organizer: Trinity Square Video (416) 593-1332
May 1-31	Montreal	Living Legends of the Korean Cinema - A Retrospective Organizer: CINE-ASIE (514) 282-7073
May 1 - Jun 30	Toronto, Mississauga, Scarborough	Pan Asian Visual Arts Exhibition Organizer: Pan Asian Arts Collective (416) 516-2158
May 1 - Oct 31	Brandon, Lethbridge, Swift Current, Grande Prairie	Prairie Asians: A Reading Tour Organizer: Absinthe Literary Society Fax: (403) 283-6802
May 1 - Dec 31	Toronto, Ajax	Art Program in Schools Organizer: Bernice Hune (416) 929-6811
May 1 - Dec 31	Prince Rupert, Vancouver, Kelowna, Kimberley, Penticon	"Dragons and Dragon Boats" Cross-Cultural Exhibition of Dragon Arts and Artifacts Organizer: Canadian Society for Asian Arts (604) 689-2755
May 2-4	Fort McMurray	Festival of Colours Organizer: Multicultural Association of Fort McMurray (403) 791-5186
May 3-4	Toronto	The First Vietnamese Arts Festival 1997 Organizer: Vietnamese Society of Motion Picture and Television Pioneers (416) 633-8840
May 3-11	Montreal	Eyes on ASEAN (Photographic Exhibition) Organizer: La Chapelle Historique du Bon Pasteur / Harbourfront Centre (416) 952-3246
May 3 - Aug 31	Toronto	Emiko Nakano and Sharyn Yuen Textile Exhibition Organizer: The Museum for Textiles (416) 599-5321
May 5-19	Winnipeg	Face to Face: Aboriginal Teenagers (Exhibition) in Australia & Canada Organizer: Harbourfront Centre (416) 952-3246
May 8-11	Toronto	Asian Dance Forum Organizer: Asian Dance Collective (416) 486-6299
May 8-18	Vancouver	"Hong Kong Stories" Film Festival 1997 Organizer: Chinese Cultural Centre of Vancouver (604) 687-0729
May 9-10	Vancouver	"Toru Takemitsu: The Man, His Sound, His Words" Organizer: Simon Fraser University (604) 291-5115
May 9-19	Ottawa	The Canadian Tulip Festival: "A Celebration of the Floral Artistry of Japan" Organizer: The Canadian Tulip Festival Inc (613) 567-5757
May 9 - Jun 22	Hull	Exhibition of Woodcut Prints by Mr. Fumio Kitacka Organizer: Galerie Montcalm (819) 595-7488 / Embassy of Japan (613) 241-8541
May 10	Edmonton	"Garden of Dreams" - Indian Classical Music Concert Organizer: Edmonton Ragamala Music Society (403) 486-7242
May 13-18	Montreal	Festival Musique Multi Montréal, Soirée Asie-Pacifique Organizer: Grifes Inc. (514) 856-3787
May 15 - Jun 13	Montreal	Banquet Exhibition Organizer: Japanese Cultural Centre of Montreal Inc. (514) 728-5580
May 15 - Jul 6	Ottawa	Calligraphy Exhibition by Shodogejitsu Academy Organizer: Embassy of Japan (613) 241-8541 / Karsh-Masson Gallery (613) 244-4433
May 16	Yorkton, Winnipeg	Celebrating Cultural Diversity - Dance and Martial Arts Organizer: Literacy Program, Parkland Regional College (306) 783-6566
May 16	Ottawa	Ikebana Demonstration (Flower Arrangements) in conjunction with The Canadian Tulip Festival Organizer: National Gallery of Canada (613) 990-1985 / Embassy of Japan (613) 241-8541
May 16-31	Winnipeg	"Remotely Inspired" Art Exhibition Organizer: Manitoba Crafts Council (204) 942-1816
May 17	Ottawa	Violin Concert by Ms. Atsuko Temma Organizer: National Gallery of Canada (613) 991-4624 / Embassy of Japan (613) 241-8541
May 17-18	Montreal	Ikebana International Exhibition Organizer: Montreal Botanical Gardens (514) 872-0607
May 18 & 25	Montreal	O-Hanami Picnic under the Crabapples Organizer: Montreal Botanical Gardens (514) 872-0607

May 19	Hull	Focus on Japan: Yamano Aiko Kimono Fashion Show and Tea Ceremony in the Usa-senke Tradition Organizer: Canadian Museum of Civilization (819) 776-7000 / Embassy of Japan (613) 241-8541
May 19-27	Richmond	Exhibition of Dr. Sun Yat-Sen's History Organizer: World-Wide Art Centre (604) 270-7808
May 22-24	Toronto	Elle Laments Organizer: Fujiware Dance Inventions (416) 486-6299
May 22-25	Edmonton	Asian Canadian Film and Video Festival Organizer: Metro Cinema Society (403) 435-9212
May 24	Fredericton	Our Maritime Home - A Celebration Organizer: Chinese Cultural Association of N.B. (506) 459-1110
May 30-31	St. Catharines	Folk Art Festival - Asia Pacific Performing Art Ensembles Organizer: Folk Arts Council of St. Catharines (905) 685-8878
May 31 - Jun 29	Montreal	Night Waters Exhibition Organizer: Galerie Articule (514) 842-9686

## Watch for:

May 1997		
May 1-12	Calgary	The Conference Board of Canada: APEC Linkages for Future Leaders Study Tour Organizer: The Conference Board of Canada (613) 526-3280
May 4-6	Montreal	ASEAN-Canada Business Council - Joint Meeting Organizer: The Canadian Chamber of Commerce (613) 238-4000
May 4-11	Winnipeg	Asia Pacific Youth Conference "Asia Connects" Organizers: The Students Commission (www.tsmag.ca) / The Asia Pacific Foundation of Canada (www.apfnet.org) / The Department of Foreign Affairs and International Trade
May 7-9	Montreal	APEC - Business Symposium on Customs Procedures Organizer: Revenue Canada Fax: (604) 954-1423
May 9-10	Montreal	APEC - Trade Ministerial Meeting: Strengthening Trade and Economic Ties Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade, APEC Division Fax: (613) 944-2732
May 11-13	Montreal	3rd Annual Conférence de Montréal: Theme - Asia Pacific Organizer: Conférence Secrétariat (514) 283-5142
May 22-24	Banff	APEC - Study Centre Consortium Conference Organizer: APEC Study Centre Fax: (204) 948-2253

## Upcoming business events with a focus on Asia Pacific:

May 1997		
May 2	Winnipeg	"Hong Kong in Transition: Business Opportunities for Manitoba" Organizer: The Hong Kong Business Association (416) 368-8277
May 2	Toronto	Hong Kong Conference: "Beyond 1997: Hong Kong's Business Future" Organizer: Hong Kong Trade Development Council (416) 366-3594
May 4-6	Montreal	ASEAN-Canada Business Council - Joint Meeting Organizer: The Canadian Chamber of Commerce (613) 238-4000
May 4-6	Calgary	The Conference Board of Canada: Reaching for Success: Business and Education Working Together Organizer: The Conference Board of Canada (613) 526-3280
May 7-8	Vancouver	International Development Days: Working with the World Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada (604) 713-7308
May 7-8	Montreal	ASEAN Institute of Strategic and International Studies Meeting Organizer: Canadian International Development Agency (613) 997-3492
May 7-9	Montreal	APEC - Business Symposium on Customs Procedures Organizer: Revenue Canada Fax: (604) 954-1423
May 8	Vancouver	Annual Meeting of the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada with Canadian International Development Agency Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada (613) 685-8131
May 9-10	Montreal	APEC - Trade Ministerial Meeting: Strengthening Trade and Economic Ties Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade, APEC Division Fax: (613) 944-2732
May 11-13	Montreal	3rd Annual Conférence de Montréal: Theme - Asia Pacific Organizer: Conférence Secrétariat (514) 283-5142
May 11-15	Vancouver	Seventh ACI-Pacific Regional Assembly & Conference Organizer: Pacific Region of Airports Council International (604) 276-6773
May 11-20	Quebec City	APEC - Senior Officials Meeting (SOM II) Organizer: Department of Foreign Affairs and International Trade, APEC Division Fax: (613) 944-2732
May 12-13	Toronto	20th Anniversary Canada-Japan Business Conference Organizer: Canada-Japan Business Committee (416) 979-8778
May 26-27	Ottawa	Annual Meeting of the Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada with Canadian International Development Agency Organizer: Alliance of Manufacturers and Exporters of Canada (613) 238-8888
May 26-29	Montreal	APEC - 16th Meeting of the APEC Human Resources Development Working Group Organizer: Human Resources Development Canada Fax: (613) 941-4576

The list of CYAP events grows every day. For more information check out our website at:

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

or call (613) 944-4000 (National Capital Region) or 1-800-267-8376



# CYAP Forum ACAP

L'ANNÉE CANADIENNE DE L'ASIE-PACIFIQUE

CANADA'S YEAR OF ASIA PACIFIC



## Asie-Pacifique à Montréal en mai



**L**es Montréalais tiennent une occasion sans précédent de mettre en valeur le dynamisme de leur ville pendant le mois de mai. Le monde des affaires, le gouvernement, les commanditaires et les divers organismes ont conjugué leurs efforts pour attirer des milliers de visiteurs de l'Asie-Pacifique et du monde entier.

Une série d'activités — depuis la réunion des ministres du Commerce de l'APEC jusqu'aux symposiums du monde des affaires en passant par les expositions artistiques — sont prévues, dont la troisième Conférence annuelle de Montréal, qui aura lieu du 11 au 13 mai. Cette année, la Conférence présentera certains des plus grands experts au monde en ce qui a trait au commerce et aux affaires en Asie-Pacifique. Les gens d'affaires et les spécialistes des douanes se réuniront du 7 au 9 mai pour une exposition commerciale et des discussions sur l'amélioration des procédures douanières.

Ces activités sont une occasion idéale qui s'offre aux entreprises canadiennes pour établir des contacts avec les dirigeants d'entreprises et les représentants des gouvernements de la région sans avoir à faire de coûteux voyages à l'étranger. C'est aussi l'occasion de montrer tout ce que le Canada a à offrir comme partenaire commercial et comme pays de prédilection pour investir, étudier et voyager.

### Réunion des ministres du Commerce de l'APEC

Les 9 et 10 mai, le ministre canadien du Commerce international sera l'hôte de ses collègues du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Cette première réunion ministérielle, qui sera suivie de quelques autres ayant lieu dans diverses villes canadiennes, permettra de faire avancer

les préparatifs pour les discussions sur le commerce et l'investissement qui seront à l'ordre du jour de la réunion des dirigeants de l'APEC à Vancouver en novembre.

En sa qualité de président de l'APEC, cette année, le Canada a proposé que les ministres du Commerce se rencontrent pour chercher les moyens de faciliter les échanges commerciaux dans la région. Cela ne se résume pas à éliminer les droits tarifaires. Il faut aussi réduire le coût des affaires, surtout pour les petites entreprises, en harmonisant les normes, en simplifiant les procédures douanières et en clarifiant les règlements. Le Canada souhaiterait que l'APEC adopte une attitude plus pragmatique tout en servant plus directement les intérêts des entreprises.

Grâce à l'APEC, le Canada a l'occasion de faire progresser divers dossiers régionaux qui l'intéressent dans le domaine du commerce et des affaires étrangères. Les membres de l'APEC visent la libéralisation des échanges et de l'investissement dans la région d'ici l'an 2010 pour les économies industrialisées et d'ici 2020 pour les économies en développement. Le but ultime du Canada est de réduire les entraves à la libre circulation des biens, des services et des personnes dans la région.

### L'EXPOSITION LES YEUX SUR L'ASEAN

*Une autre manifestation digne de mention qui se déroulera à Montréal du 6 au 27 mai est l'exposition de photographies Les yeux sur l'ASEAN. Les 120 photos de certains des meilleurs photographes de l'Asie du Sud-Est traduiront la riche diversité ethnique, culturelle et religieuse qui caractérise cette région du monde. M<sup>me</sup> Marina Mahathir, auteur de textes de relations publiques et fille du premier ministre de la Malaisie, est la conservatrice de ce périple artistique dans les pays de l'ASEAN (Association des nations de l'Asie du Sud-Est). (voir pages 4 et 5 pour photos)*

*Quoi de neuf à L'APEC? (page 2)  
Simplification des procédures douanières*

## Conférence « Cherchons l'Asie » pour les jeunes



### Les jeunes Canadiens cherchent l'Asie à Winnipeg

Des jeunes des quatre coins du Canada et des jeunes asiatiques se rencontreront pour créer la « filière Asie-Pacifique » à une conférence qui aura lieu à leur intention du 4 au 11 mai à Winnipeg. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international parraine cette conférence, qui s'intitule « Asia Connects/Cherchons l'Asie », dont le but est d'ouvrir aux jeunes Canadiens une fenêtre sur l'Asie. L'objectif de la conférence est d'inciter les jeunes à mieux se renseigner sur l'Asie-Pacifique et à explorer les possibilités que cette région peut leur offrir pour bâtir leur avenir.

Environ 200 jeunes Canadiens recrutés dans des écoles secondaires de toutes les provinces et des territoires rencontreront des jeunes délégués des Philippines et de la Malaisie ainsi que des jeunes asiatiques qui étudient déjà au Canada. Ce sera une semaine de contacts internationaux qui alliera le plaisir et une formation mettant à profit la technologie de pointe.

Une douzaine de sites secondaires seront reliés par voie électronique au site national de

*Conférence « Cherchons l'Asie » pour les jeunes, suite à la page 4*



Canada 1997

## **APEC : Mise à Jour Simplification des procédures douanières**

La promotion du commerce sur les marchés en croissance de l'APEC a d'excellentes retombées pour les entreprises canadiennes, mais des procédures douanières complexes peuvent constituer pour les exportateurs une difficulté dont ils peuvent se passer.

Le Canada a préconisé résolument de nouveaux moyens de simplifier les méthodes douanières, et Revenu Canada, à titre de ministère qui est principal responsable des services douaniers et frontaliers, joue cette année un rôle clé dans la recherche d'une solution au problème. En sa qualité de président du Sous-comité de l'APEC sur les procédures douanières, Revenu Canada prend la tête des efforts de l'APEC visant à libéraliser et à faciliter le commerce en harmonisant et en simplifiant les procédures douanières entre les économies de l'APEC. Le rapport publié en 1996 par le Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC parle de la perspective d'allègement des restrictions aux frontières comme du plus grand avantage de l'APEC à court terme. Après une série de séances de travail, il sera fait rapport des résultats du Sous-comité à la réunion des dirigeants économiques de l'APEC qui aura lieu en novembre.

## **Symposium sur les douanes**

L'une des activités les plus importantes qui permettra d'établir un lien entre les préoccupations du monde des affaires et les efforts de libéralisation du commerce de l'APEC sera le Symposium des gens d'affaires de l'APEC sur les formalités des douanes qui aura lieu à Montréal du 7 au 9 mai. Le Symposium organisé sous les auspices de la Chambre de commerce du Canada et de Revenu Canada donnera aux hommes et femmes d'affaires et administrateurs des douanes des 18 économies de l'APEC une occasion d'importance stratégique de discuter de problèmes de douanes. C'est là une activité cruciale pour les milieux d'affaires de l'APEC, car elle permet de prendre en considération le point de vue du secteur privé dans le travail de l'APEC sur les douanes. Il sera rendu compte des résultats du Symposium à la réunion des ministres du Commerce, les 9 et 10 mai, à Montréal.

Revenu Canada est reconnu dans le monde entier comme un administrateur des services douaniers qui sait innover. En participant au travail de l'APEC, il pourra faire profiter les autres de ses compétences. Cela se traduit par des économies de temps et d'argent à la frontière pour les exportateurs canadiens.

Objectif : des politiques douanières harmonisées et simplifiées, avec des méthodes de dédouanement modernes conviviales pour les entreprises et les voyageurs.

Avantages : frais généraux plus faibles et accès plus facile à de nouveaux marchés. Ainsi, les administrateurs des douanes seront en mesure d'offrir à meilleur coût des services douaniers plus efficaces aux Canadiens.

# **Colloques d'Équipe Canada sur les affaires — Mettre en commun le sens de l'exportation**



Team Canada • Équipe Canada

Les colloques d'Équipe Canada ont fait un malheur. Du Canada atlantique à Calgary, ils ont accueilli des foules de gens d'affaires très intéressés par le marché de l'Asie-Pacifique. Ces hommes et ces femmes ont eu droit aux conseils d'une multitude d'experts, dont certains des anciens participants d'Équipe Canada qui ont remporté les plus grands succès et exportent en Asie-Pacifique.

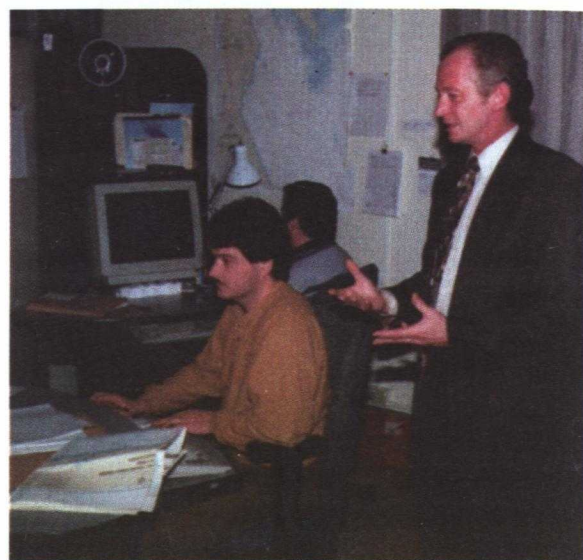
Le colloque qui a eu lieu à Toronto le 26 mars met un terme à la série de colloques sur les affaires; il y en a eu à Calgary, St. John's, Halifax, Fredericton, Charlottetown et Québec. En tout, près d'un millier d'hommes et de femmes d'affaires canadiens y ont participé, dont un bon nombre de propriétaires de petites et moyennes entreprises (PME). Les ambassadeurs du Canada au Japon et en Thaïlande et les délégués commerciaux en Corée, en Chine, en Inde, en Malaisie et aux Philippines ont livré leur point de vue. Le ministre canadien du Commerce international et le secrétaire d'État (Asie-Pacifique) ont assisté à un certain nombre de sessions.

Au cours des colloques, le message suivant s'est fait entendre clairement : exporter vers l'Asie-Pacifique présente des défis uniques et pour réussir il est essentiel de choisir une démarche appropriée.

M. Brian Terry, président et directeur général de Nautical Data International, Inc. (NDI), a participé à un colloque sur les affaires à St. John's. En janvier, il s'est joint à la mission commerciale d'Équipe Canada 1997 en Corée, aux Philippines et en Thaïlande. Au cours de cette tournée, il a fait porter ses efforts surtout sur une coentreprise qu'il était en train d'établir avec des partenaires en Corée pour la vente des cartes de navigation maritime numérisées que son entreprise produit et distribue.

« Une fois l'objectif fixé, il faut faire énormément de travail pour l'atteindre, mais il existe d'excellentes occasions à saisir pour des entreprises de technologie de pointe comme la nôtre, » explique M. Terry. À l'évidence, sa petite entreprise, qui comptait un seul employé en 1993 et en a plus de 50 aujourd'hui, est consciente des avantages possibles que présente l'exportation.

Les colloques sur les affaires d'Équipe Canada ont été parrainés par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international en collaboration avec des partenaires provenant du secteur privé comme le Conseil économique des pays du bassin du Pacifique et l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs ainsi que du secteur public comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique.



M. Brian Terry, président et directeur général de Nautical Data International, Inc. au bureau de la société à St. John's

## **Conseils sur l'exportation dans les pays de l'Asie- Pacifique**

- Prendre conscience que la langue, la culture et les méthodes commerciales sont différentes. Il est essentiel d'être à l'écoute des différences culturelles et d'y être sensible.
- Nouer des relations personnelles. Les contacts directs sont souvent la meilleure façon d'assurer un climat très propice. Il faut être disposé à prendre tout le temps voulu et à faire preuve de patience.
- Communiquer avec les délégués commerciaux sur place. Ils connaissent la situation locale et ont les contacts nécessaires pour faciliter le démarrage des entreprises. Ils peuvent aussi préciser dans quels secteurs tel produit ou service a le plus de chance de succès.
- Envisager toutes les possibilités : commerce et investissement directs, partenariats de coentreprise visant des pays tiers, ou projets de construction-exploitation-transfert.
- La diversité culturelle du Canada est un atout extraordinaire. Il faut faire du multiculturalisme un avantage pour son entreprise.



### **L'Asie orientale : Occasions pour entreprises canadiennes**

*Pour soutenir leurs actuels taux de croissance économique, les économies est-asiatiques en développement devront dépenser collectivement de 1,5 à 2 billions de dollars pour l'infrastructure dans les 10 prochaines années. La région offre, aux plans des technologies, des services et des compétences, d'énormes possibilités aux exportateurs et aux investisseurs canadiens qui peuvent prévoir les besoins de nos partenaires de l'APEC et y répondre.*

# Asie-Pacifique : Perspectives jeunesse



Pierre-Éric Langlois est un coordonnateur jeunesse à Industrie Canada. Il s'occupe de la participation des jeunes aux réunions ministérielles de l'APEC.

**Q** Vous incitez les jeunes entrepreneurs canadiens à participer activement aux manifestations de l'APEC et de l'ACAP. Qu'est-ce qu'ils ont à y gagner?

**R** Nous cherchons des jeunes entrepreneurs dynamiques qui ont déjà fait leurs preuves. Nous voulons qu'ils relèvent un nouveau défi : exporter dans la région de l'Asie-Pacifique. Mais nous reconnaissons que, pour pouvoir le faire, ils ont besoin de capitaux, d'information sur le marché et de contacts avec les décideurs de ces nouveaux marchés. Ils peuvent établir ces contacts en participant aux activités qui gravitent autour de l'APEC



Laura McIsaac poursuit ses études secondaires à Sydney (N.-É.) et est au nombre des délégués canadiens à la Conférence de la jeunesse dans le cadre de l'ACAP.

**Q** La Nouvelle-Écosse, c'est loin du Pacifique. Qu'est-ce qui vous intéresse dans la région de l'Asie-Pacifique?

**R** L'Asie, c'est très loin, c'est vrai, mais ce sera le centre de développement économique du monde entier au cours du prochain siècle. Pour les jeunes qui songent à se lancer en affaires ou qui pensent travailler dans une industrie exportatrice, toutes les connaissances et toute l'expérience qui se rapportent à l'Asie-Pacifique peuvent être utiles. Je suis particulièrement intéressée par les questions d'égalité et les problèmes comme le travail des enfants. Certains disent que nous n'y pouvons pas grand-chose, mais je crois qu'il faut essayer.



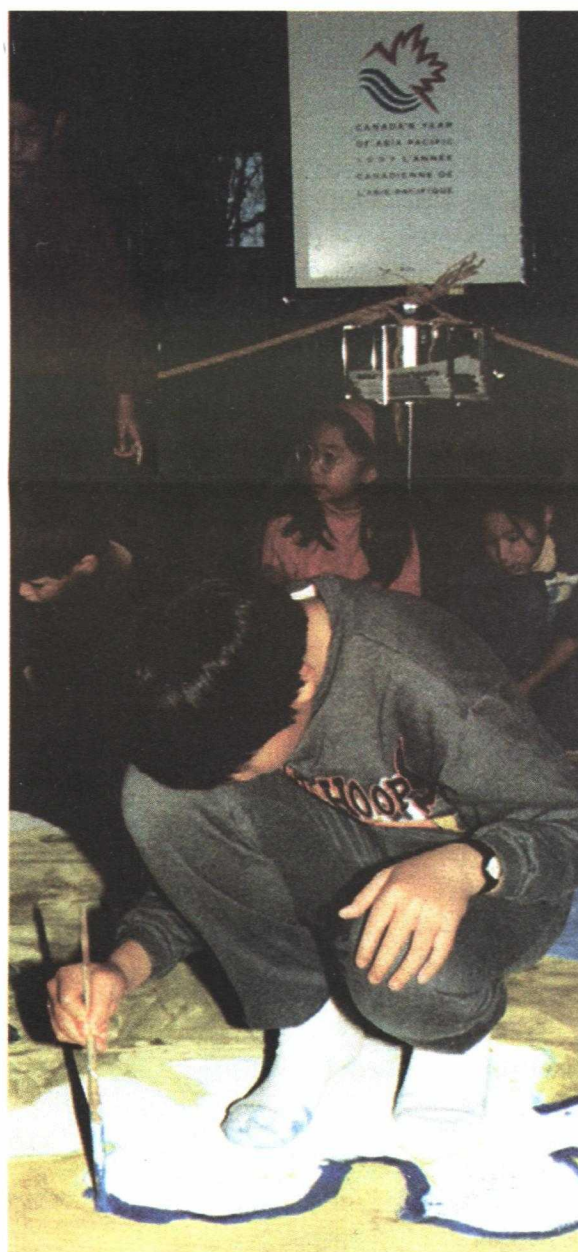
Monica Chan habite à Port Coquitlam (C.-B.). Elle est en 12<sup>e</sup> année et elle est déléguée à la Conférence de la jeunesse dans le cadre de l'ACAP.

**Q** Vous venez de la province canadienne qui a les liens les plus étroits avec l'Asie. Est-ce que les jeunes de la Colombie-Britannique se voient déjà comme appartenant à la région de l'Asie-Pacifique?

**R** Même s'il y a ici beaucoup de Canadiens d'origine asiatique, on ne semble pas trop conscient de l'importance économique et culturelle de l'Asie pour tous les Canadiens. C'est tout aussi vrai dans le cas des jeunes. Selon moi, il faut faire davantage d'efforts pour améliorer les relations en apprenant à mieux connaître d'autres régions du monde. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je vois venir la Conférence de la jeunesse, et j'espère pouvoir partager ce que j'y aurai appris avec les gens de mon milieu.



Peinture murale ayant pour thème la paix dans le monde, créée par des jeunes de Richmond (C.-B.) dans le cadre de l'exposition itinérante «Guernica des jeunes» laquelle compte 12 peintures murales de jeunes provenant de pays de l'Asie-Pacifique. Le projet d'art communautaire a été financé par le biais du programme culturel de l'ACAP et est exposé à l'aéroport de Vancouver.



Aaron McQuaid étudie à l'école secondaire Colonel Gray, à Charlottetown (Î.-P.-É.).

**Q** Est-ce que les habitants de l'Île-du-Prince-Édouard pensent que leur province fait partie de l'Asie-Pacifique?

**R** Pas encore, mais c'est en train de venir. Il se dessine déjà des tendances vers une plus grande sensibilisation des provinces de l'Atlantique à l'Asie et aux « économies du tigre ». En ce moment, lorsqu'il est question d'exportation, on songe aux États-Unis. Mais, lorsqu'on cherche à faire carrière dans le monde des affaires comme c'est mon cas, il faut profiter de toutes les chances qu'on peut avoir de se renseigner davantage sur l'Asie.



Mokham Rafiq est en 12<sup>e</sup> année à Surrey (B.C.)

**Q** Pourquoi avez-vous demandé à participer à la Conférence de la jeunesse dans le cadre de l'ACAP?

**R** Je crois que nous vivons déjà dans le village planétaire, et je tiens à faire partie de la « communauté virtuelle » que cette conférence va créer dans l'ensemble du Canada au moyen d'Internet. Les ordinateurs vont jouer un grand rôle dans mon existence, et le multiculturalisme est déjà une dimension très importante de ma vie à Surrey. Cette conférence va établir un lien entre ces deux éléments — informatique et multiculturalisme — d'une manière vraiment intéressante.



## Canada et le monde

**Le Canada compte parmi les pays que l'on admire le plus à l'échelle internationale. La plupart des Japonais (92%), des Australiens (90%), des Chinois (87%) et des Coréens (85%) classent le Canada au nombre des 10 pays qu'ils admirent le plus.**

(Source : Angus Reid, avril 1997)

## Le jeu du commerce selon les règles de l'Asie-Pacifique : la Conférence de Montréal

Certains des plus grands noms du développement du commerce international se réuniront pour la troisième Conférence annuelle de Montréal (11-13 mai 1997), qui portera sur « Les économies mondialisées — Asie-Pacifique : personnalités, affaires et règles du jeu ». Les économies de l'Asie-Pacifique seront au centre d'une analyse approfondie dont le but est d'aider les participants à comprendre les occasions et les risques du commerce dans cette région.

Parmi les conférenciers invités cette année, notons :

- **Renato Ruggiero**, directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (« Libre-échange — les règles et le régionalisme, les risques »)
- **Mickey Kantor**, ancien représentant américain au Commerce et architecte de la stratégie américaine sur le libre-échange
- **Jeffrey Sachs**, « économiste le plus influent du monde », selon le New York Times (« Phénomène économique de l'Asie »)
- **Michel Hansenne**, directeur général de l'Organisation internationale du travail (« Économies mondialisées, compétitivité et main-d'oeuvre »)
- **Chin-Ning Chu**, auteur du best-seller *The Asian Mind Game*
- **Dr. Sylvia Ostry**, économiste de premier plan au Canada (« Le système commercial des pays du Pacifique »)

Dix économies de l'APEC seront représentées par des délégations officielles à la Conférence de Montréal : le Chili, la Chine, la République de Corée, l'Inde, le Japon, le Mexique, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Viet-Nam. Les ateliers sur le commerce proposés aux participants seront axés sur « Le financement et l'évaluation des risques en Asie-Pacifique » et « L'arbitrage, la médiation et les marchés en Asie Pacifique ».

Parmi les partenaires et les commanditaires de cette conférence, on remarque :

- Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
- AT&T (Canada)
- Industrie Canada
- KPMG
- Agence canadienne de développement international
- Bombardier Inc.
- Société pour l'expansion des exportations
- Banque royale du Canada
- Banque de développement du Canada
- Power Corporation du Canada
- Bureau fédéral de développement régional (Québec)
- Hydro-Québec
- Air Canada
- Capital International (CDPQ)
- Byers Casgrain

Pour de plus amples renseignements sur la Conférence de Montréal, composez le (514) 283-5142 ou le 1-888-283-5142.

### Conférence «Cherchons l'Asie» pour les jeunes, suite de la page 1



Winnipeg, ce qui créera des « communautés virtuelles » de jeunes dans toutes les régions du Canada. Au moyen de la technologie des communications, les jeunes étudieront les questions économiques et sociales qui modèleront leur avenir et auront droit sur place à une initiation à la technologie multimédia/média, à la formation d'équipes et à la technologie Internet/Website. Les activités de la Conférence leur permettront aussi de se sensibiliser davantage à la dimension interculturelle dans un contexte asiatique.

Le ministre des Affaires étrangères du Canada participera à la Conférence. Il est possible que son homologue de la Malaisie y soit également présent.

La situation de l'emploi et la croissance économique du Canada dépendent directement de notre capacité de coopérer avec les pays asiatiques en matière de commerce et de développement. « Cherchons l'Asie » donnera aux jeunes Canadiens une excellente occasion d'optimiser leurs perspectives d'avenir dans le contexte canadien de l'Asie-Pacifique et leur permettra d'établir des partenariats de travail avec les jeunes Asiatiques.

Des manifestations culturelles à l'intention des jeunes auront lieu dont *Face à face*, une exposition qui explore les attitudes des adolescents australiens, aborigènes et canadiens. Une présentation spéciale de l'émission vidéo *Clip Trip* de MuchMusic, qui met en vedette des artistes populaires de l'Asie-Pacifique, sera diffusée le 5 mai pour coïncider avec « Cherchons l'Asie ».

La conférence est organisée par la Fondation Asie Pacifique du Canada en collaboration avec la Commission des étudiants, organisme de formation de la jeunesse ayant l'expérience des techniques de pointe dans l'organisation de conférences.

Pour de plus amples renseignements sur la Conférence nationale de la jeunesse dans le cadre de l'ACAP qui aura lieu à Winnipeg, les liens de sa « communauté virtuelle » dans l'ensemble du Canada ou d'autres activités de l'ACAP destinées aux jeunes, visitez notre site Web : <http://www.tgmag.ca>



« Dans la coulisse, Bali » de Rio Helmi, Indonésie, de l'exposition de photographies *Les yeux sur l'Asie*

## Questionnaire éclair ACAP :

### Appel à tous les jeunes! Que savez-vous de l'Asie-Pacifique?

- 1) Qui est Anita Mui, et quels sont ses liens avec Toronto?
- 2) Si un ami malaisien vous apporte un ramboutan, qu'en faites-vous?
- 3) Qui est Takeshi Kaneshiro (que ses fans de Hong Kong appellent Gum Sing-Mo), célèbre dans une grande partie de l'Asie-Pacifique?
- 4) En voyage en Corée, on vous invite à pratiquer le ssirum; acceptez-vous?

Quels sont vos résultats?

Pas très bons? Ne vous en faites pas!

Ce printemps, la Conférence nationale de la jeunesse dans le cadre de l'ACAP, « Asia Connects/Cherchons l'Asie », aidera des jeunes Canadiens à connaître presque aussi bien Anita Mui que Céline Dion (c'est un indice).

Voir plus loin quelques autres aperçus sur l'Asie-Pacifique.

- 1) Anita Mui est la reine de la chanson populaire à Hong Kong. Après une succession phénoménale de succès sans précédent à Hong Kong et une série de rôles très remarquables au cinéma, elle est en demi-retraite, à l'âge de 33 ans. Elle est venue à Toronto en 1993 pour être l'hôte d'un spectacle de financement de sa Fondation philanthropique.
- 2) Mangez-le! Le ramboutan est un petit fruit. On le compare parfois à un petit hérisson. On l'appelle aussi « litchi chevelu ». Il a l'air un peu bizarre, mais il est délicieux.
- 3) D'origine sino-japonaise, Takeshi Kaneshiro est une vedette qui fait chavirer les coeurs des adolescentes taiwanaises. Il enregistre sous étiquette Polygram et il a été la vedette d'une série de films populaires, dont *Chungking Express* et *Young Policeman in Love*.
- 4) Seulement si vous avez bien payé votre assurance-voyage. Le ssirum est une forme de lutte traditionnelle en Corée, et elle est pratiquée par des hommes qui ressemblent tout à fait à des lutteurs sumo. Ce sport est encore populaire, mais il est plus probable que vos amis corens vous inviteront à un match de soccer. En 2002, la Coupe du monde de soccer sera disputée en Corée du Sud et au Japon.

Réponses

## Nouveaux commanditaires des activités de l'ACAP et de l'APEC

La Banque Toronto-Dominion et B.C. Tel jouent le rôle de chefs de file dans la campagne visant à recruter des commanditaires des activités de l'ACAP et de l'APEC alors que le Canada se prépare à être l'hôte du mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) à Vancouver les 24 et 25 novembre.

« C'est là une occasion sans précédent de faire connaître le Canada et l'industrie canadienne, de dire M. Richard Thomson, président de la Banque Toronto-Dominion. Plus de 8 000 gens d'affaires, représentants des médias et décideurs de haut niveau venant des économies qui connaissent la plus vigoureuse croissance au monde viendront chez nous en 1997, et la Banque Toronto-Dominion entend profiter de cette occasion. »

Avec un autre homme d'affaires canadien très en vue, M. Brian Canfield, président-directeur général de B.C. Tel, M. Thomson préside une campagne menée auprès des sociétés canadiennes pour les inciter à devenir commanditaires. Les deux coprésidents estiment que tous ont à y gagner : les commandites aideront le gouvernement à assumer les frais de la tenue de ces rencontres de haut niveau tandis que certaines des sociétés les plus dynamiques de notre pays seront mises en évidence aux yeux de nos partenaires d'Asie-Pacifique. La Banque Toronto-Dominion et B.C. Tel ont toutes deux accepté d'être d'importants commanditaires. Se sont jointes à elles les Lignes aériennes Canadien International, transporteur aérien officiel pour l'année et la Fédéral Express, messenger officiel de l'ACAP et de l'APEC. Pour sa part, la Société pour l'expansion des exportations sera commanditaire de toutes les réunions ministérielles de l'APEC ainsi que de la réunion des dirigeants économiques de l'APEC. L'Énergie atomique du Canada Limitée comptera parmi les commanditaires de la réunion ministérielle sur l'énergie qui aura lieu du 27 au 29 août. De nombreuses autres sociétés doivent venir s'ajouter dans un proche avenir.

« L'APEC cherche avant tout des solutions pratiques aux problèmes de commerce et de développement économique, notamment dans le développement de l'infrastructure et des télécommunications, explique M. Canfield. L'accent peut être mis aussi bien sur les solutions proposées par les entreprises canadiennes. »

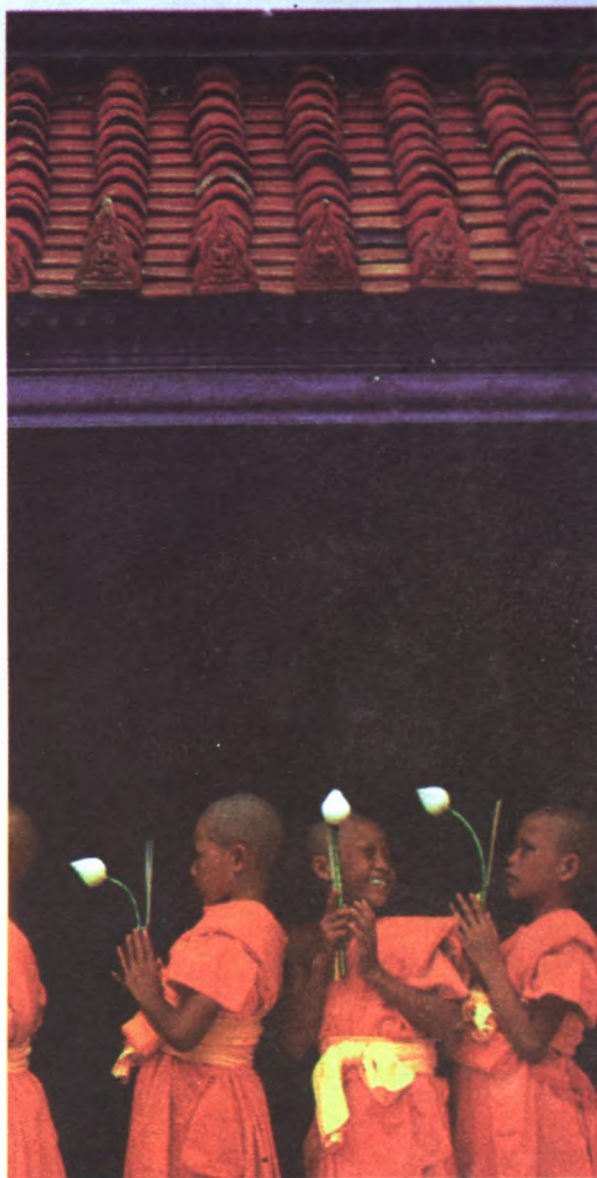
En 1996, le commerce bilatéral avec l'Asie-Pacifique s'est élevé à 54 milliards de dollars. De toute évidence, ces sociétés reconnaissent que la région de l'Asie-Pacifique est le marché qui connaît la croissance la plus rapide pour le commerce des biens et services canadiens. La

participation aux activités de cette année donne l'occasion aux entreprises canadiennes de mieux se faire connaître.

### Devenez commanditaire

Il est encore temps pour votre société de commanditer une des réunions ministérielles de l'APEC, la réunion des dirigeants économiques de l'APEC ou l'une des nombreuses manifestations ayant trait à la culture, à la jeunesse ou aux affaires dans le cadre de l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique.

Pour de plus amples renseignements sur les commandites, communiquez avec **M. Henry Storgaard, Storgaard & Associates, téléphone : (613) 739-3090, poste 222; télécopieur : (613) 739-3096; courrier électronique : storgard@magi.com**



**Novices - Lotus**  
de Suthas Roongsirisilp, Thaïlande

### Exposition de photos coïncide avec rencontres de l'ASEAN

Le Conseil de commerce ANASE-Canada se réunira les 4 et 5 mai. Des dirigeants d'entreprise du Canada et des pays membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est participeront aux rencontres. C'est la première des trois rencontres ayant lieu à Montréal. L'ouverture de l'exposition de photographies *Les yeux sur l'ASEAN* souligne le 30<sup>e</sup> anniversaire de l'ASEAN et le 20<sup>e</sup> anniversaire du dialogue Canada-ASEAN. L'Indonésie, les Philippines, Singapour, le Brunéi Darussalam, la Thaïlande et le Vietnam font partie de l'ASEAN.

### Perspective médiatique de l'Asie-Pacifique

Deux conférences donneront aux médias l'occasion d'explorer des questions ayant trait à l'Asie-Pacifique.

À Vancouver, «Les nouvelles de Hong Kong : Découvrir les faits véritables après le 1er juillet 1997» explorera la transition de Hong Kong au régime chinois et notamment l'accès aux médias, la circulation de l'information et la couverture des affaires canadiennes à Hong Kong. Le forum, qui aura lieu à l'Université Simon Fraser les 24 et 25 avril, est commandité par l'Université Simon Fraser et la British Columbia Newspaper Foundation.

La Fondation Asie Pacifique a invité des journalistes canadiens et des journalistes asiatiques du Canada, des États-Unis et d'autres pays à la conférence intitulée «Le Canada en Asie — L'Asie dans les médias». Cette conférence qui se tiendra à Toronto les 28 et 29 avril s'intéressera à la façon dont les médias canadiens présentent l'Asie et l'ampleur de la couverture de l'Asie dans les médias canadiens. La conférence examinera aussi comment les médias asiatiques décrivent le Canada. Des représentants des écoles canadiennes de journalisme participeront à la conférence grâce à l'appui du ministre des Affaires étrangères et du Commerce international.



## Canada et le monde

**Le Canada est considéré comme l'un des pays où il est le plus «agréable de vivre». Neuf Chinois sur 10 (94%), Coréens (89%), Australiens (89%) et Japonais (88%) pensent que le Canada est l'un des 10 pays où il est le plus agréable de vivre au monde.**

(Source : Angus Reid, avril 1997)

# L'Année canadienne de l'Asie Pacifique : Calendrier - Mai 1997

## Activités culturelles :

Mai 1997		
mai	Montréal	The North - Théâtre australien Organisation : Festival de Théâtre des Amériques (514) 871-9974
mai	Toronto	Tamako-za - Groupe japonais d'art d'interprétation (musique) Organisation : Harbourfront Centre (416) 937-4000
mai	Winnipeg	Art des Illustrés Manga - Exposition d'art visuel japonais Organisation : Harbourfront Centre (416) 952-3246
mai	Edmonton	Publication du mois du patrimoine asiatique « Transitions » Organisation : Asian Canadian Writers Workshops (403) 482-2709
mai	Hull	Accent sur le Japon : art de la fabrication du papier japonais Exposition d'art japonaisapanese Art Exhibition Organisation : Musée canadien des civilisations (819) 776-7000
mai	Winnipeg	Spécial du «Dance and Music Showcase 97» pour célébrer l'Année canadienne de l'Asie-Pacifique Organisation : India School of Dance, Music and Theatre Inc. (204) 256-7812
mai - juin	à travers le Canada	Global Vision - Ateliers transcanadiens Organisation : Amy Giroux (819) 827-2838
mai - juin	Regina	Murale (Culture/paysages des Philippines) au Mosaic Organisation : Pepito Escanlar (306) 751-0512
mai - juin	Toronto	Cartes postales vidéo aux portes de l'Orient Organisation : Musée des beaux-arts de l'Ontario
mai - nov	à travers le Canada	Teintures naturelles de la région du Pacifique (conférence/démonstrations) Organisation : Karen Diadick Casselman (902) 633-2887
1 et 3 mai	Hull	«Musique sacrée, danse sacrée» - Concert tibétain de musique instrumentale et de danse Organisation : Musée canadien des civilisations (819) 776-7000
1-3 mai	Toronto	Battery Opera dans "Ten Thousand Things" Organisation : DanceWorks (416) 204-1082
1-4 mai	Toronto	Festival international panasiatique du film et de la vidéo Organisation : Groupe du mois du patrimoine asiatique (416) 598-7993
1-22 mai	Toronto	Projection de films au Festival du patrimoine asiatique Organisation : Trinity Square Video (416) 593-1332
1-31 mai	Montréal	Légendes vivantes du cinéma coréen - Une rétrospective Organisation : CINE-ASIE (514) 282-7073
1 mai - 30 juin	Toronto, Mississauga, Scarborough	Exposition d'arts visuels panasiatiques Organisation : Collectif d'arts panasiatiques (416) 516-2158
1 mai - 31 oct	Brandon, Lethbridge, Swift Current, Grande Prairie	Prairie Asians : A Reading Tour Organisation : Absinthe Literary Society télécopieur: (403) 283-6802
1 mai - 31 déc	Toronto, Ajax	Art Program in Schools Organisation : Bernice Hune (416) 929-6811
1 mai-31 déc	Prince Rupert, Vancouver, Kelowna, Kimberley, Penticton	«Dragons and Dragon Boats» Exposition interculturelle d'arts et d'artefacts du dragon Organisation : Canadian Society for Asian Arts (604) 689-2755
2-4 mai	Fort McMurray	Festival de couleurs Organisation : Multicultural Association of Fort McMurray (403) 791-5186
3-4 mai	Toronto	Premier festival d'art vietnamien 1997 Organisation : Vietnamese Society of Motion Picture and Television Pioneers (416) 633-8840
3-11 mai	Montréal	Les yeux sur l'ASEAN (exposition photographique) Organisation : La Chapelle Historique du Bon Pasteur / Harbourfront Centre (416) 952-3246
3 mai - 31 août	Toronto	Exposition de textiles d'Emiko Nakano et de Sharyn Yuen Organisation : The Museum for Textiles (416) 599-5321
5-19 mai	Winnipeg	Face à Face : Jeunes autochtones en Australie et au Canada (exposition) Organisation : Harbourfront Centre (416) 952-3246
8-11 mai	Toronto	Forum de danse asiatique Organisation : Collectif de danse asiatique (416) 486-6299
8-18 mai	Vancouver	Festival du film «Hong Kong Stories» 1997 Organisation : Centre culturel chinois de Vancouver (604) 687-0729
9-10 mai	Vancouver	«Toru Takemitsu: The Man, His Sound, His Words» Organisation : Simon Fraser University (604) 291-5115
9-19 mai	Ottawa	Le Festival canadien des tulipes : «Une célébration des fleurs - Le talent du Japon» Organisation : Festival canadien des tulipes Inc (613) 567-5757
9 mai - 22 juin	Hull	Exposition de gravures sur bois par M. Fumio Kitaka Organisation : Galerie Montcalm (819) 595-7488 / Ambassade du Japon (613) 241-8541
10 mai	Edmonton	«Garden of Dreams» - Concert de musique classique indienne Organisation : Edmonton Ragamala Music Society (403) 486-7242
13-18 mai	Montréal	Festival Musique Multi Montréal, Soirée Asie-Pacifique Organisation : Griffes Inc. (514) 856-3787
15 mai - 13 juin	Montréal	Exposition Bankei Organisation : Centre culturel canadien japonais de Montréal (514) 728-5580
15 mai - 6 jui	Ottawa	Exposition de calligraphies par la Shodogejitsu Academy Organisation : Ambassade du Japon (613) 241-8541 / Karsh-Masson Gallery (613) 244-4433
16 mai	Yorkton, Winnipeg	Célébration de la diversité culturelle - Danse et arts martiaux Organisation : Programme d'alphabétisation du Parkland Regional College (306) 783-6566
16 mai	Ottawa	Démonstration d'ikébana (arrangements floraux) en collaboration avec le Festival canadien des tulipes Organisation : Musée des beaux-arts du Canada (613) 990-1985 / Ambassade du Japon (613) 241-8541
16-31 mai	Winnipeg	Exposition d'art «Remotely Inspired» Organisation : Manitoba Crafts Council (204) 942-1816
17 mai	Ottawa	Concert de violon par Mme Atsuko Temma Organisation : Musée des beaux-arts du Canada (613) 991-4624 / Ambassade du Japon (613) 241-8541
17-18 mai	Montréal	Exposition internationale d'ikébana Organisation : Jardin botanique de Montréal (514) 872-0607
18 et 25 mai	Montréal	Picnic O-Hanami sous les pommeliers Organisation : Jardin botanique de Montréal (514) 872-0607

19 mai	Hull	Accent sur le Japon : exposition de kimonos et cérémonies du thé dans la tradition Usa-senke Organisation : Musée canadien des civilisations (819) 776-7000 / Ambassade du Japon (613) 241-8541
19-27 mai	Richmond	Exposition sur l'histoire du M. Sun Yat-Sen Organisation : World-Wide Art Centre (604) 270-7808
22-24 mai	Toronto	Elle Laments Organisation : Fujiware Dance Inventions (416) 486-6299
22-25 mai	Edmonton	Festival du film et de la vidéo canadien asiatique Organisation : Metro Cinema Society (403) 435-9212
24 mai	Fredericton	Notre foyer maritime - Une célébration Organisation : Chinese Cultural Association of N.B. (506) 459-1110
30-31 mai	St. Catharines	Festival d'art folklorique - groupes de l'Asie-Pacifique Organisation : Folk Arts Council of St. Catharines (905) 685-8878
31 mai - 29 juin	Montréal	Exposition «Night Waters» Organisation : Galerie Articule (514) 842-9686

## Événements de l'ACAP à surveiller :

Mai 1997		
1-12 mai	Calgary	Conférence Board du Canada : Liaisons avec l'APEC pour la tournée d'étude des leaders de demain Organisation : The Conference Board du Canada (613) 526-3280
4-6 mai	Montréal	Conseil de commerce ANASE-Canada - Réunion conjointe Organisation : Chambre de commerce du Canada (613) 238-4000
4-11 mai	Winnipeg	«Cherchons l'Asie» Conférence de la jeunesse de la région Asie-Pacifique Organisations : Commission des étudiants (www.tmag.ca)/Fondation Asie Pacifique du Canada (www.apfnet.org)/ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
7-9 mai	Montréal	Symposium d'affaires de l'APEC sur les procédures de douanes Organisation : Revenu Canada, télécopieur: (604) 954-1423
9-10 mai	Montréal	Réunion des ministres du Commerce de l'APEC Resserrer les liens commerciaux et économiques Organisation : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, télécopieur de la Division de l'APEC : (613) 944-2732
11-13 mai	Montréal	3 <sup>e</sup> Conférence annuelle de Montréal - accent sur l'Asie-Pacifique Organisation : Secrétariat de la Conférence (514) 283-5142
22-24 mai	Banff	Conférence du Consortium des centres d'études de l'APEC Organisation : Centres d'études de l'APEC, télécopieur : (204) 948-2253

## Manifestations commerciales axées sur l'Asie-Pacifique :

Mai 1997		
2 mai	Winnipeg	Hong Kong en transition : Occasions d'affaires pour le Manitoba Organisation : The Hong Kong Business Association (416) 368-8277
2 mai	Toronto	Conférence de Hong Kong : «Beyond 1997 : Hong Kong's Business Future» Organisation : Hong Kong Trade Development Council (416) 366-3594
4-6 mai	Calgary	Le Conference Board du Canada : La voie du succès — La synergie des affaires et de l'enseignement Organisation : Le Conference Board du Canada (613) 238-4000
4-6 mai	Montréal	Conseil de commerce ANASE-Canada - Réunion conjointe Organisation : l'organisation : Chambre de commerce du Canada (613) 238-4000
7-8 mai	Vancouver	International Development Days: Working with the World Organisation : Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (604) 713-7808
7-8 mai	Montréal	Réunion de l'Institute of Strategic and International Studies Organisation : Agence canadienne de développement international (613) 997-3492
7-9 mai	Montréal	Symposium d'affaires de l'APEC sur les procédures de douanes Organisation : Revenu Canada, télécopieur: (604) 954-1423
8 mai	Vancouver	Réunion annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada avec l'Agence canadienne de développement international Organisation : Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (613) 685-8131
9-10 mai	Montréal	Réunion des ministres du Commerce de l'APEC Resserrer les liens commerciaux et économiques Organisation : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, télécopieur de la Division de l'APEC : (613) 944-2732
11-13 mai	Montréal	3 <sup>e</sup> Conférence annuelle de Montréal - accent sur l'Asie-Pacifique Organisation : Secrétariat de la Conférence (514) 283-5142
11-15 mai	Vancouver	7 <sup>e</sup> Assemblée et Conférence régionales ACI-Pacifique Organisation : Conseil international des aéroports de la région du Pacifique (604) 276-6773
11-20 mai	Québec	Réunion des hauts fonctionnaires de l'APEC (SOM II) Organisation : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, télécopieur de la Division de l'APEC : (613) 944-2732
12-13 mai	Toronto	Conférence des gens d'affaires Canada-Japon - 20 <sup>e</sup> anniversaire Organisation : Canada-Japan Business Committee (416) 979-8778
26-27 mai	Ottawa	Réunion annuelle de l'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada avec l'Agence canadienne de développement international Organisation : Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (613) 238-8888
26-29 mai	Montréal	16 <sup>e</sup> réunion du groupe de travail de l'APEC sur le développement des ressources humaines Organisation : Développement des ressources humaines télécopieur : (613) 941-4576

Pour obtenir de plus amples renseignements sur toutes les activités de l'ACAP, consulter notre site web : <http://www.dfait-maeci.gc.ca/~cyap-acap>

or composez le (613) 944-4000 (Région de la capitale) or 1-800-267-8376





