

CANADEXPORT

Vol.14 N° 2

5 février 1996

CanadExport accessible en direct canad.export @ extott07.x400.gc.ca

À partir de la mi-février, une version Internet de CanadExport sera désormais disponible, en plus de la version imprimée. En exploitant au maximum les canaux de distribution électronique de l'InfoCentre du MAECI, nous pourrons mettre CanadExport à la disposition du plus grand nombre d'entreprises canadiennes, que ce soit par le Web, par la liste de distribution d'Internet ou par le babillard électronique.

Pourquoi Internet?

Comme les lecteurs de *CanadExport* le savent, la version imprimée de notre bulletin est tirée à 40 000 exemplaires environ. Or, de plus en plus de gens d'affaires consultent l'Internet en quête d'information commerciale. Grâce à la version en ligne, *CanadExport* pourra mieux répondre aux besoins des gens d'affaires branchés sur l'Internet en leur fournissant des renseignements sur les marchés à mesure qu'ils sont connus.

Grâce à la version en ligne, il sera possible de publier les articles un à un dès qu'ils seront prêts à être diffusés, ce qui accélérera la prestation de services. Autrement dit, les lecteurs n'auront plus à attendre de recevoir la version imprimée de *CanadExport* pour obtenir des renseignements utiles sur les marchés d'exportation et les débouchés commerciaux.

CanadExport en ligne contiendra non seulement tous les articles qui paraissent dans la version imprimée, mais aussi les articles et les renseignements qui se prêtent plus difficilement à l'impression. Comme le cyberspace n'a pas de limites, les articles qui paraissent sur le Web peuvent en outre être plus longs que ceux publiés dans la version imprimée.

La nouvelle version en ligne de *CanadExport* sera conçue de manière à exploiter les avantages des supports d'information électro-

niques qu'elle utilise, et de manière à tenir compte des possibilités qu'offrent les écrans couleur et les liens d'hypertexte. Elle sera aussi caractérisée par la même qualité de présentation que l'on trouve dans la version imprimée.

Éditions électroniques de *CanadExport*

Édition Web

CanadExport en ligne sera accessible à l'adresse suivante :

version française :

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

version anglaise :

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

Édition courrier électronique

On pourra aussi recevoir *CanadExport* par le courrier électronique d'Internet. Pour vous abonner sans frais, il suffit d'envoyer un message à notre serveur de liste. L'adresse du courrier électronique listserv vous sera communiquée dans un prochain numéro de *CanadExport*. Le texte doit contenir seulement une ligne :

« Subscribe *CanadExport* [votre nom] ».

Il suffit d'inscrire votre nom à l'endroit approprié. Pour connaître les autres listes d'abonnement du MAECI ainsi que les autres fonctions du serveur de liste, envoyez un message contenant le seul mot « help ».

Édition babillard électronique

Les articles de *CanadExport* en ligne

seront aussi disponibles sur le système d'affichage électronique de l'InfoCentre du MAECI. On peut accéder au babillard électronique en composant (613) 944-1581 ou 1-800-628-1581 avec

**SUPPLÉMENT SUR
L'IRLANDE DU NORD ET
LES COMTÉS FRONTALIERS
DE LA RÉPUBLIQUE
D'IRLANDE
Pages I-VIII**

**SUPPLÉMENT SUR LE
ZIMBABWE
Pages 1-8**

un modem. Utilisez le code (j) pour accéder à la section *CanadExport*.

CanadExport vous attend sur le Web.

INSIDE

LES TRUCS DU MÉTIER.....	2-3
ACCORD AVEC LE JAPON.....	4
CERTIFICATION POUR LA FRANCE.....	5
COMMERCE NET CANADA.....	6
ENVOLEE AEROSPATIALE.....	7
DEBOUCHES.....	8
FOIRES ET MISSIONS.....	9-10
PUBLICATIONS/AGENDA.....	11-12

LES TRUCS DU MÉTIER

Saturn considère Dublin comme la porte d'entrée de l'Europe

Suivant l'exemple d'un grand nombre d'entreprises de logiciels en plein essor d'Amérique du Nord, la société Saturn Solutions Inc. a décidé de s'installer à Dublin (Irlande) pour mieux servir l'Europe et le reste du monde.

Pourquoi l'Irlande?

On pourrait dire que cela allait de soi : des stimulants fiscaux avantageux attirent de nombreuses entreprises de logiciels en Irlande où elles établissent leur tête de pont et leur centre de distribution en Europe.

Et en tant que seul organisme au monde dont l'unique champ d'activité est la fabrication de logiciels et la fourniture de services complets pour les logiciels, la société Saturn, de Saint-Laurent (près de Montréal), considère que son avenir est prometteur.

En fait, la gamme complète des services de Saturn à Dublin, qui a été lancée en novembre 1994, a progressé rapidement depuis, tant pour le nombre d'employés que pour les locaux, un nouvel immeuble devant ouvrir ses portes en juillet.

Services complets

Voyant que la plupart des plus importants et des plus fructueux éditeurs et fabricants de logiciels du monde faisaient des affaires en Europe, Saturn a décidé de s'y installer.

En conséquence, au cours de la dernière décennie, Saturn, qui se contentait d'être un fabricant nord-

américain de disquettes, est devenue un fournisseur mondial de services clés en main à l'industrie du matériel et des logiciels informatiques.

D'après M. Bruce Campbell, vice-président exécutif de Saturn, « Nous sommes désormais en mesure de fournir à l'industrie mondiale des logiciels une gamme complète de services. »

D'expliquer M. Campbell : « Ce que ces services signifient, c'est un regroupement des produits offerts aux clients — reproduire des disquettes, produire des manuels et assembler les produits de détail finals — de même que faire la livraison, stocker les produits, recevoir les commandes et donner suite aux retours de produits. »

L'entreprise, fondée il y a 12 ans, offre des services de pointe complets (tous accrédités ISO 9002 [Organisation internationale de normalisation]), dont des services sur CD-ROM et des services de copie de disquettes, la gestion des stocks au moyen de radiofréquences ou de codes à barres, l'échange électronique des données, les interfaces utilisateurs avec l'hôte, des services de

commande par téléphone au moyen d'une ligne 800, la distribution mondiale et la gestion des produits retournés par les clients.

Le choix de l'Irlande

Saturn a pris connaissance du marché irlandais grâce à un de ses gros clients canadiens, la Corel Corporation d'Ottawa, qui s'était déjà installée à Dublin en 1993.

« De plus, d'expliquer M. Campbell, nous avons établi des rapports avec la Chambre de commerce Canada-Irlande, ici même à Montréal, de même que des liens étroits avec l'ambassade du Canada à Dublin. Les deux nous ont donné de précieux conseils sur la manière de procéder pour faire des affaires dans ce pays. »

Des effectifs bien formés et les stimulants financiers avantageux offerts par l'Agence de développement industriel d'Irlande ont également attiré Saturn dans ce pays.

« En fait, d'après M. Campbell, l'Irlande est devenue la porte d'entrée de l'industrie du logiciel et des services informatiques d'Europe, près de 45 % des logiciels et des services informatiques fournis sur le continent européen venant actuellement de ce pays. »

Constatant que ses affaires se développaient au-delà de ses attentes, Saturn a également décidé d'ouvrir une usine de fabrication de CD-ROM en Irlande, au printemps.

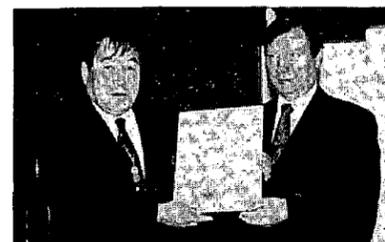
« En raison de ces résultats extraordinaires », de dire un M. Campbell confiant en l'avenir, « notre filiale irlandaise jouera un rôle déterminant dans la croissance de Saturn au cours des prochaines années. »

Voir page 3 — Qualité

Première attribution du Prix de l'ambassadeur pour les réalisations commerciales au Japon

L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Donald W. Campbell, a présenté, pour la première fois, le prix pour les réalisations commerciales, à M. Ichiro Okamoto, président de la société Okamoto International Co. Ltd., au cours d'une cérémonie qui s'est déroulée à Osaka le 4 décembre 1995.

L'objet du nouveau prix est de rendre hommage aux entreprises japonaises qui ont joué un rôle important dans le développement des relations commerciales entre le Canada et le Japon. Okamoto International, société bien connue de construction d'habitations, importe des produits canadiens de construction de plusieurs régions du Canada : du bois d'œuvre et des armoires de cuisine de la Colombie-Britannique, des briques de revêtement extérieur de la Saskatchewan, des moulures du Québec et des portes en bois de l'Ontario. Cette entreprise a également signé une entente commerciale avec la société Pan-Brick Inc., de Regina, en vue de la production



L'ambassadeur du Canada au Japon, M. Donald W. Campbell, et M. Ichiro Okamoto, président d'Okamoto International Co. Ltd.

et de la distribution de produits de maçonnerie adaptés au marché japonais de l'habitation.

M. Campbell a souligné l'approche

novatrice adoptée par la société Okamoto International pour faire connaître les produits de construction canadiens au Japon et, de façon générale, l'intérêt qu'elle porte au Canada. En quelques années seulement, cette société est devenue une des principales entreprises japonaises d'importation et de distribution de produits de construction canadiens. La société Okamoto a apporté un appui considérable au programme de secours canadien lors du tremblement de terre de Hyogo, et elle a joué un

Voir page 7 — L'ambassadeur

Qualité, prix et innovation assurent la vente des produits Saturn à l'étranger

(Suite de la page 2)

Innovation et qualité

Respectant sa devise « Relever des défis en offrant des solutions », Saturn s'efforce sans cesse d'apporter des solutions nouvelles aux défis que pose le marché du développement des logiciels aux États-Unis, en Europe et au Canada.

Déterminée à vendre des produits de qualité, à innover et à bien servir ses clients, Saturn croit fermement que la force de ses employés est la clé de sa croissance et de sa capacité de fournir des produits et des services de qualité supérieure à des prix compétitifs.

Tout compte fait, malgré un chiffre d'affaires semblable à celui d'une grande société (plus de 20 millions \$ durant l'exercice 1995), cette entreprise, dont les effectifs de plus de

300 employés sont répartis sur deux continents — à Saint-Laurent, Toronto, Burlington (États-Unis), Boston, Philadelphie et Dublin — est fière de pouvoir fournir un niveau de service personnalisé et d'avoir une faculté d'adaptation caractéristiques d'une petite entreprise rentable.

Autres marchés

En plus de tirer profit des possibilités offertes en Europe, le service des ventes de Saturn a pris beaucoup d'ampleur aux États-Unis, dans le but d'élargir sa clientèle.

Comme l'explique M. Campbell, « Nous avons ainsi pu rejoindre plusieurs gros clients et, de nombreux clients plus petits, ce qui s'est traduit par une activité plus soutenue. Notre chiffre d'affaires

pourra ainsi continuer de croître au cours des prochaines années. »

Compte tenu de cette performance reluisante, il est assez évident que, sur le marché en évolution constante des services informatiques, Saturn va s'efforcer sans cesse d'évaluer et de lancer de nouvelles technologies dans le but de conserver sa position de chef de file, et de profiter des possibilités nouvelles pour accroître sa part du marché.

Pour plus de renseignements sur Saturn Solutions Inc., communiquer avec M. Bruce Campbell, vice-président exécutif, tél. : (514) 856-5656; fax : (514) 856-5657. Sur le Web : <http://www.saturn.ca/saturn>. Courrier électronique : info@saturn.ca.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi

Rédacteur : Don Wight

Collaboration spéciale : Louis Kovacs

Mise en page : Yen Le

Publication : Boîte Noire

Téléphone : (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 services de communication sur le commerce (BCT).

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

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

UN NOUVEL ACCORD DEVRAIT FAVORISER LES EXPORTATIONS DE MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION CANADIENS AU JAPON

Le Laboratoire des assureurs du Canada est le premier établissement étranger à avoir été désigné par le ministère japonais de la Construction pour déterminer le degré d'inflammabilité des matériaux de construction destinés au marché japonais.

Un meilleur accès au marché japonais

Suite à l'accord de certification signé à Tokyo en décembre dernier, les fournisseurs canadiens de matériaux de construction peuvent désormais faire effectuer les essais d'inflammabilité de leurs produits directement au Canada afin d'obtenir l'homologation nécessaire pour pouvoir les vendre au Japon. Les essais peuvent donc désormais être effectués à bien moindre coût, ce qui rend par conséquent le marché japonais beaucoup plus accessible.

Avant que cet accord n'intervienne, les essais sur les matériaux de construction canadiens devaient en effet être effectués au Japon, à un coût prohibitif pour de nombreuses petites et moyennes entreprises canadiennes.

Le Canada est depuis longtemps l'un des grands fournisseurs du Japon en matériaux de construction en bois. Certains progrès avaient déjà été accomplis pour ce qui est d'assurer la conformité des produits du bois canadiens aux normes japonaises.

Grâce à cet accord, les fabricants de matériaux extérieurs ininflammables, comme les éléments de toitures, les revêtements, les fenêtres et les portes, peuvent donc commencer à envisager sérieusement d'exporter au Japon.

Les normes d'ininflammabilité du code japonais du bâtiment, en ce qui concerne les produits de revêtement extérieur des maisons, sont très strictes.

L'accord de certification dont bénéficie le Laboratoire des assureurs du Canada, une société à but non lucratif établie à Scarborough (Ontario), qui est chargée d'effectuer des essais, d'homologuer des produits et de concevoir des normes, s'inscrit dans le cadre de l'entente bilatérale Canada-Japon de 1994 sur la coopération en

matière de normes pour les matériaux de construction (« Joint Announcement on Co-operation on Building Products Standards »), qui prévoit la reconnaissance mutuelle des normes relatives à ces produits.

Cet accord de reconnaissance mutuelle vise à mettre fin au double emploi en matière d'essais, d'évaluation ou d'homologation, à faire en sorte qu'il y ait une offre plus importante de matériaux de construction canadiens de qualité au Japon, et à promouvoir des méthodes de construction plus efficaces.

Selon le ministre du Commerce international, M. Roy MacLaren, « le fait de lever ces obstacles de nature technique devrait donner un coup de pouce à nos exportations de matériaux de construction au Japon, ce qui sera à l'avantage de nos deux pays. »

Une préférence pour le Canada

L'entente prévoit également que les laboratoires canadiens qui sont spécialisés dans ce type d'essais et qui ont les compétences voulues pourront demander au ministère japonais de la Construction de les reconnaître en tant qu'organisme d'essai étranger officiel.

Le Laboratoire des assureurs du Canada est le premier élu, l'Institut de recherche sur le bâtiment du Japon ayant jugé qu'il disposait de tout le savoir-faire nécessaire pour effectuer les essais d'inflammabilité voulus sur certains matériaux de construction en vue de déterminer leur conformité aux normes japonaises.

Ce faisant, le Canada a obtenu une longueur d'avance sur des pays comme les États-Unis, la France et la Suède qui ont eux aussi engagé des pourparlers similaires avec le ministère japonais de la Construction.

En créant ce précédent en faveur du Canada, ce qui est tout à notre honneur, l'Institut prend acte de notre engagement à tous les niveaux

à développer les échanges commerciaux dans ce domaine. Cette décision témoigne également de la grande confiance du ministère japonais de la Construction à l'endroit des organismes canadiens d'homologation et d'essai.

La déréglementation pourrait se poursuivre

Notons en outre que la demande de certification du Canada à cet égard a été étudiée en un temps record par le ministère japonais de la Construction, ce qui en dit long sur la qualité des relations entre nos deux pays dans le secteur du bâtiment. Cela pourrait présager de nouveaux développements dans les mois à venir.

En fait, des discussions portant sur d'autres initiatives de déréglementation et de normalisation dans le domaine de la construction se poursuivent actuellement entre le Canada et le Japon, parallèlement au programme de certification. Elles pourraient contribuer à accroître l'ouverture du marché japonais des matériaux de construction aux produits canadiens.

Les responsables du commerce extérieur espèrent que la percée réalisée avec cet accord permettra également de faire avancer rapidement, dans le cadre des discussions sur la reconnaissance mutuelle, un autre dossier d'importance prioritaire pour le Canada qui souhaite faire reconnaître comme organisme étranger d'évaluation le Centre canadien de matériaux de construction (CCMC), qui fait partie de l'Institut de recherche en construction du Conseil national de recherches (CNR).

Si ces démarches aboutissent, le Centre sera habilité à effectuer des essais sur des matériaux non standard pour déterminer s'ils sont conformes aux normes établies conjointement par le ministère japonais de

Voir page 5 — Accord

Certification d'électrocompatibilité en France : la date limite approche à grands pas

Comme nous le signalions dans le numéro du 6 novembre 1995 de *CanadExport*, tout le matériel de télécommunications et tout le matériel électronique vendus en France doivent être conformes, depuis le 1^{er} janvier 1996, à la directive de l'Union européenne (UE) sur l'électrocompatibilité.

Un délai de six mois permet aux entreprises d'écouler ce qu'elles ont encore en stock, mais tout le matériel fabriqué ou importé après le 1^{er} janvier doit être certifié avant d'être vendu en France. Le matériel certifié pour la France est également accepté partout dans l'UE, mais il doit porter la marque CE et être accompagné d'une déclaration de

conformité de l'UE.

Seuls les laboratoires européens accrédités peuvent faire les tests et les rapports de certification, de sorte que les entreprises canadiennes doivent faire tester leur matériel en Europe. Toutefois, plusieurs laboratoires accrédités ont ouvert des bureaux à l'extérieur de l'UE, ou ont confié la tenue des tests à des laboratoires qualifiés. Par exemple, la société Interference Technology International Ltd., de Grande-Bretagne, a désigné la société UltraTech Engineering Labs., de Mississauga (Ontario), pour faire les tests en son nom, de sorte que les entreprises canadiennes peuvent faire faire les tests au Canada.

La date limite pour la certification approchant à grands pas, les demandes s'accumulent dans les laboratoires d'Europe et du Canada; les entreprises canadiennes devraient donc agir sans délai.

Pour des renseignements sur la sécurité des produits, communiquer avec M^{me} Lamothe, M.A. Lamothe & Associés, tél. : (905) 877-2203; fax : (905) 877-4811. Si vous avez des questions à poser au sujet de la directive sur l'électrocompatibilité, communiquer avec Victor Kee, UltraTech Engineering Labs., tél. : (905) 569-2550; fax : (905) 569-2480.

Accord conclu en matière d'essais

(Suite de la page 4)

la Construction et le CCMC.

Importance de ce marché pour le Canada

Les ventes annuelles de matériaux canadiens de construction au Japon se chiffrent à environ 3 milliards \$. Cette catégorie de produits constitue en fait la plus importante des exportations canadiennes au Japon. La croissance est particulièrement forte dans la sous-catégorie des produits finis du fait d'un gain de popularité de la conception et des matériaux de finition caractéristiques du style de construction nord-américain.

Pour ce qui est de l'à-propos de cet accord, le Laboratoire des assureurs du Canada affirme que deux grands clients canadiens s'intéressent beaucoup à faire effectuer des essais d'inflammabilité de certains matériaux de construction dans le but de vérifier leur conformité aux normes japonaises.

Pour plus de renseignements sur cet accord sans précédent et les occasions d'affaires qui en résultent, communiquer avec Wayne House, Direction du Japon (PJP), au MAECI, tél. : (613) 995-1678; fax : (613) 943-8286.

Programme de garantie d'emprunt pour aider les exportateurs de la Colombie-Britannique

Les entreprises de la Colombie-Britannique qui ont besoin de financement pour des activités d'exportation pourraient profiter de l'Export Loan Guarantee Program (programme de garantie d'emprunt pour l'exportation), de la British Columbia Trade Development Corporation (société d'expansion du commerce de la Colombie-Britannique).

Ce programme, qui a garanti plus d'une centaine d'emprunts évalués à plus de 60 millions de dollars, a permis à des entreprises de la Colombie-Britannique de faire un chiffre d'affaires de plus de 250 millions de dollars au chapitre

des exportations.

Peut se prévaloir du programme de garantie d'emprunt toute entreprise de la Colombie-Britannique inscrite dans cette province, qui fabrique ou transforme des produits, ou offre des services dont le contenu local est élevé et qui sont destinés à l'exportation.

Pour de plus amples informations, on est prié de communiquer avec la British Columbia Trade Development Corporation, Export Finance Branch, 999 Canada Place, Suite 730, Vancouver (Colombie-Britannique) V6C 3E1, tél. (604) 844-1909 ou 1-800-661-3877; fax : (604) 660-3917.

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE BOIS D'ŒUVRE ACCRÉDITÉE PAR LE JAPON

La scierie Matériaux Blanchet Inc. de Saint-Pamphile, près de Québec, vient d'obtenir l'accréditation Japanese Agricultural Standards (JAS) pour estamper le bois d'œuvre destiné au marché japonais. Elle devient donc la première usine de l'est du Canada à obtenir le sceau JAS, indispensable au Japon, lui permettant ainsi de représenter l'industrie québécoise du bois d'œuvre sur les marchés japonais, ce qui lui ouvre le deuxième plus grand marché au monde. Pour tout renseignement, communiquer avec M. Claude Boulanger, directeur des ventes outre-mer, Matériaux Blanchet Inc., tél. : (418) 871-2626; fax : (418) 871-9755.

COMMERCE NET CANADA FAIT LA PROMOTION DU COMMERCE SUR LE RÉSEAU INTERNET

Les sociétés canadiennes souhaitant participer à la principale tribune de discussion des questions liées au commerce sur le réseau Internet peuvent maintenant avoir accès à CommerceNet Canada, réseau conçu pour contribuer à la création d'un marché électronique ouvert.

En quoi consiste CommerceNet
CommerceNet Canada est un consortium d'entreprises et d'organisations canadiennes dont l'objectif est de faciliter l'utilisation d'une infrastructure de commerce électronique basée sur le réseau Internet afin de favoriser des interactions efficaces entre les clients, les fournisseurs et les partenaires au développement, d'une part, et, d'autre part, de réduire les coûts des opérations commerciales.

Affiliée au réseau CommerceNet de Californie, l'organisation canadienne a été créée en novembre dernier, un mois après que CommerceNet Japon est devenu la première filiale du consortium américain.

Bien que bon nombre de transactions et de services se fassent déjà par voie électronique — comme parcourir des catalogues, lancer des appels d'offre et placer des commandes, faire rapport sur l'état du crédit et effectuer des transactions financières — ces transactions et ces services requièrent des lignes spéciales ou des arrangements préalables.

Le recours à une infrastructure basée sur le réseau Internet — comme CommerceNet Canada — réduit le coût et le temps nécessaires pour participer au commerce électronique et pour en faciliter l'accès aux petites et aux grandes entreprises.

Les objectifs de CommerceNet Canada

Les objectifs particuliers de CommerceNet Canada sont les suivants : promouvoir le commerce international en établissant des

normes internationales pour le commerce électronique basé sur le réseau Internet; encourager la compréhension des questions propres aux différents pays parmi tous les membres et tous les affiliés de CommerceNet afin d'améliorer le règlement des questions commerciales mondiales; promouvoir la participation d'un grand nombre d'entreprises, qu'elles soient petites, moyennes ou grandes, aux activités du consortium.

Comme ses homologues aux États-Unis et au Japon, CommerceNet Canada établira également des groupes de travail axés sur le règlement de questions précises et sur l'essai de technologies et d'applications servant à faire des transactions commerciales par voie électronique.

Voici quelques-uns des projets pilotes et des projets de groupes de travail potentiels dont il a été question :

- échange de données électroniques sur le réseau Internet,
- services virtuels des Postes,
- essais de paiements sécurisés dans le cadre du système bancaire canadien,
- tourisme, publications de livres, applications pour la vente au détail,
- recours à des transactions sûres à l'échelle internationale afin de promouvoir le potentiel d'exportation.

Les origines de CommerceNet

Le consortium CommerceNet a été créé il y a un an en tant que société sans but lucratif, grâce à un accord de coopération de 6 millions de dollars, sur trois ans, avec le projet

gouvernemental américain de réinvestissements dans la technologie (Technology Reinvestment Project). Il compte déjà plus de 140 sociétés et organisations membres aux États-Unis seulement.

Pour ce qui concerne CommerceNet Canada, 17 organisations en sont devenues membres et lui ont accordé leur plein appui financier depuis sa création — sous la direction de CYBERManagement Inc. — il y a à peine plus de deux mois. Ces organisations comprennent la Banque de Montréal, la Banque canadienne impériale de commerce, Industrie Canada, la Société canadienne des postes, Ernst & Young et IBM Canada Ltée. Le ministère ontarien du Développement économique, du Commerce et du Tourisme a également été un intervenant actif.

Adhésion

CommerceNet Canada, société sans but lucratif, est ouverte aux organisations canadiennes publiques et privées. Il offre la possibilité d'adhérer à deux niveaux, en tant que membre promoteur et en tant que membre associé, selon l'intérêt que manifeste l'organisation et son engagement financier.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur CommerceNet Canada et sur la façon d'y adhérer, veuillez communiquer avec M. Walid Mougayar, président, CYBERManagement Inc., Toronto, tél. : (416) 929-1011; fax : (416) 929-1552; courrier électronique : walid@cybermanagement.com. Site Web : www.commerce.net.

CANADEXPORT

Le point sur
l'Irlande du Nord et les comtés frontaliers
de la République d'Irlande

Processus de paix

Meilleures perspectives commerciales en Irlande du Nord et dans les comtés frontaliers de la République d'Irlande

« L'émergence de la paix en Irlande du Nord, conjuguée à une forte croissance économique, autant dans cette région qu'en Irlande, et à leur appartenance à l'Union européenne (UE), offre aux entreprises canadiennes des débouchés commerciaux et des possibilités d'investissement intéressants en Irlande du Nord et dans les six comtés frontaliers de la République d'Irlande. » Roy MacLaren, ministre du Commerce international, responsable du Groupe directeur Canada-Irlande du Nord.

Sous l'impulsion du secteur privé, le Groupe directeur cherche à promouvoir la croissance économique dans la région en intensifiant les relations avec le Canada au plan du commerce et de l'investissement, dans le but de soutenir le processus de paix.

« Je pense qu'en sensibilisant les sociétés canadiennes aux occasions d'affaires qui voient le jour en Irlande du Nord et dans les 6 comtés frontaliers de la République d'Irlande, le Groupe directeur

Séminaires sur le commerce et l'investissement

Le Groupe directeur prévoit organiser un certain nombre d'activités promotionnelles, notamment des séminaires sur les possibilités dans le commerce et l'investissement en Irlande du Nord et dans les comtés frontaliers, qui se tiendront la semaine du 6 mai 1996 à Toronto et à Montréal. Pour de plus amples renseignements sur les séminaires, communiquer avec la Direction de l'Europe du Nord, MAECI. Fax : (613) 995-6319.

hauts dirigeants canadiens du secteur privé, le haut-commissaire britannique, l'ambassadeur d'Irlande et le sous-ministre adjoint (Europe) du MAECI.

Deux éminents Canadiens président le Groupe directeur Canada-Irlande du Nord et comtés frontaliers : Thomas Savage et Rowland Fleming. Le premier, ancien président du Conseil et président de ITT Canada, est né à Belfast; il occupe le poste de président de l'Ireland Fund of Canada. Le second, originaire de Dublin, est président de la Bourse de Toronto.

Le Groupe directeur compte parmi ses membres onze hauts dirigeants canadiens du secteur privé, le haut-commissaire britannique, l'ambassadeur d'Irlande et le sous-ministre adjoint (Europe) du MAECI.

L'Irlande du Nord et les comtés frontaliers d'Irlande : portes d'entrée vers l'UE

En raison de perspectives prometteuses de paix durable, d'une forte croissance économique et de la construction de nouvelles infrastructures dans la région, de plus en plus d'entreprises installent leurs usines de fabrication en Irlande du Nord et dans les comtés frontaliers afin de répondre aux besoins de leurs clients européens. Outre les incitatifs fiscaux et financiers avantageux qu'offrent les gouvernements britannique (pour l'Irlande du Nord) et irlandais, cette région offre un accès direct, en franchise, aux marchés européens par le biais de ses ports et de ses aéroports de calibre mondial. Si l'on ajoute à cela la main-d'œuvre de l'île, à la fois instruite et soucieuse de la qualité, les coûts concurrentiels de cette main-d'œuvre et la proximité et le

soutien de certaines des meilleures universités européennes, on comprend pourquoi un nombre sans cesse croissant de sociétés canadiennes considèrent cette région comme porte d'entrée vers l'Union européenne.

De plus, l'augmentation des investissements dans le secteur de la fabrication de cette région se traduit, pour les exportateurs canadiens, par de nouveaux débouchés et de nouvelles possibilités de coopération commerciale sous forme d'accords de coentreprise et de transfert de technologie.

Science et technologie

En s'associant à une entreprise de l'Irlande du Nord ou de la République d'Irlande, les sociétés canadiennes peuvent profiter du nouvel Accord de coopération scientifique et technologique entre le Canada et l'Union européenne.

En vertu de cet accord, les entreprises, les universités et les centres de recherche canadiens peuvent avoir accès aux fonds publics de l'UE en matière de R-D si elles s'associent à des partenaires européens dans le cadre de projets de recherche et de développement technologique.

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER	II
L'IRLANDE DU NORD - APERÇU	III
L'IRLANDE DU NORD - SECTEURS	IV
L'IRLANDE - APERÇU	V
L'IRLANDE - SECTEURS	VI
RENSEIGNEMENTS	VIII

Les trucs du métier

Nouveaux vols de Bombardier à partir de Belfast

L'acquisition, il y a six ans, de Short Brothers PLC (Shorts), qui était le plus ancien fabricant établi d'aéronefs au monde, faisait partie de la stratégie de la société Bombardier inc., de Montréal, visant à diversifier ses produits et ses marchés.

L'acquisition de Shorts, qui suivait de près un autre achat — l'intégration de Canadair — a permis à Bombardier, dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs milliards \$, de renforcer sa compétence dans le domaine de l'aérospatiale au-delà du Canada et de s'installer en Europe.

Évaluation de la transaction

D'admettre M. Michel Lord, vice-président, communications et relations publiques, chez Bombardier : « L'acquisition de Shorts comportait certains risques et nous avons dû évaluer les points forts et les points faibles de l'entreprise ».

Toutefois, même s'il a fallu investir pour moderniser l'usine de Belfast, Shorts possédait une technologie avancée, des effectifs hautement qualifiés et un carnet de commandes bien garni.

« Et surtout, de dire M. Lord, Shorts possédait une vaste expérience sur le marché de l'aéronef régional et nous avons pu en faire bon usage dans le programme de l'avion à réaction régional de Canadair. »

Stratégie gagnante

La stratégie de prise de contrôle a rapporté de très bons

dividendes, vu que Shorts, nouvellement administrée par Bombardier, a réalisé des profits importants au cours de chacune des cinq dernières années.

Shorts s'est associée avec des sociétés canadiennes et américaines — qui font partie du Groupe aérospatial-Amérique du Nord de Bombardier — qui fournissent des composants d'aérostructure d'envergure requises pour l'avion à réaction régional de Canadair et pour le jet d'affaires Challenger, et s'est joint aux sociétés Learjet et de Havilland pour construire le tout nouveau jet d'affaires Learjet 45.

De plus, Shorts participe à la fourniture de systèmes et de composants de fuseaux moteurs à de grands fabricants de moteurs d'Europe ainsi qu'à la conception et à la fabrication de systèmes de défense aérienne rapprochée.

D'après M. Lord, « C'est tout un accomplissement pour l'un des pionniers de l'aviation qui, en 1909, s'est vu octroyer, par les frères Wright, le premier contrat de production d'aéronefs. »

Pour de plus amples renseignements sur Bombardier, communiquer avec M. Michel Lord, vice-président, communications et relations publiques, tél. : (514) 861-9481; fax : (514) 861-7053.

LES ACTIVITÉS DE NORTEL EN IRLANDE Y FONT GRIMPER SES EXPORTATIONS

Avec des filiales en Irlande et en Irlande du Nord, le géant des télécommunications, Northern Telecom limitée (Nortel), étend ses activités sur l'énorme marché européen et au-delà, ce qui renforce ses opérations au Canada.

La grande importance de la recherche-développement (R-D) pour Nortel a incité l'entreprise de Mississauga (Ontario), dont le chiffre d'affaires s'élève à plusieurs milliards \$, à compléter ses installations de fabrication en Irlande du Nord en y ouvrant un centre de R-D de pointe il y a cinq ans environ.

Appelée le Centre technique des télécommunications d'Irlande du Nord, l'installation permet maintenant à Nortel de jouer un plus grand rôle dans la fabrication de matériel de transmission par fibre optique.

En fait, ce qui a incité Nortel à s'installer en Irlande du Nord — la majeure partie de sa R-D est effectuée au Canada — est l'expertise technique du pays et la possibilité de pouvoir exporter de ce pays vers le reste de

l'Europe et vers d'autres pays.

Une bonne présence locale

D'après M. Bill Neil, directeur du service international des relations gouvernementales de Nortel, « Une présence locale compte pour les clients locaux ».

En plus d'approvisionner le reste du Royaume-Uni et de l'Europe, les systèmes de transmission avancée fabriqués par Nortel à l'usine de Monkstown d'Irlande du Nord sont expédiés dans divers pays du monde, y compris la Nouvelle-Zélande, la Chine et l'Argentine.

Avant de s'installer en Irlande du Nord, Nortel avait ouvert, au début des années 80, des installations de production de postes d'affaires à Galway, en Irlande.

Accès amélioré à la CE

De dire M. Bill Neil : « À l'époque, nous voulions nous rapprocher du marché de la Communauté européenne. Nous avons donc décidé d'en faire une stratégie de mise en marché pour mieux servir notre clientèle en expansion en Europe. »

La décision a rapporté des dividendes; en effet, les exportations de postes d'affaires de Nortel vers l'Europe se sont accrues depuis.

Pour de plus amples renseignements sur Nortel ou sur sa présence en Irlande et en Irlande du Nord, communiquer avec M. Bill Neil, directeur du service international des relations gouvernementales, à Ottawa, tél. : (613) 783-8904; fax : (613) 783-8910.

IRLANDE DU NORD

APERÇU

L'Irlande du Nord connaît à l'heure actuelle un très fort regain économique; la production et l'emploi y augmentent de façon constante et le taux de chômage est à son plus faible niveau depuis des années. Cette renaissance économique est attribuable principalement à l'augmentation de la demande de produits d'Irlande du Nord dans de nombreux marchés européens. Aujourd'hui, les grandes sociétés tirent en outre profit, des avantages concurrentiels qu'offre l'Irlande du Nord comme porte d'entrée vers l'Europe. Cette croissance a créé des possibilités de partenariat et des occasions d'affaires pour nos exportateurs, car la demande de composants industriels et de technologies a augmenté en conséquence.

LA CONFIANCE DES GENS D'AFFAIRES À LA HAUSSE

Après seize mois de paix, les plus récents indicateurs économiques brossent un tableau optimiste quant à l'avenir de l'économie de l'Irlande du Nord :

- le plus faible taux de chômage depuis treize ans;
- augmentation de 7,2 % de la production manufacturière;
- hausse de 26 % des exportations vers les marchés européens;
- croissance de 30 % des ventes au sein du Royaume-Uni.

Les sondages effectués auprès des gens d'affaires révèlent que l'activité économique demeure soutenue et que les perspectives économiques sont prometteuses en raison de la confiance grandissante des gens d'affaires locaux, des commandes record et d'une volonté marquée d'investir.

Selon un sondage effectué par Dun & Bradstreet, les entreprises d'Irlande du Nord sont les plus rentables du Royaume-Uni, et une étude récente de Coopers & Lybrand indique que 73 % des investisseurs d'Irlande du Nord prévoient recommencer à investir.

Investissement étranger

Parmi les quelque 180 sociétés britanniques et étrangères qui sont présentes en Irlande du Nord, et qui emploient près de 50 000 personnes, on trouve des

entreprises nord-américaines bien établies : Bombardier, Nortel, DuPont, Ford, Seagate Technology, Fruit of the Loom Inc., Stream International, et une filiale de R.R. Donnelley & Sons.

Mesures incitatives

La Commission de développement industriel (IDB) d'Irlande du Nord offre aux investisseurs un ensemble d'incitatifs attrayants.

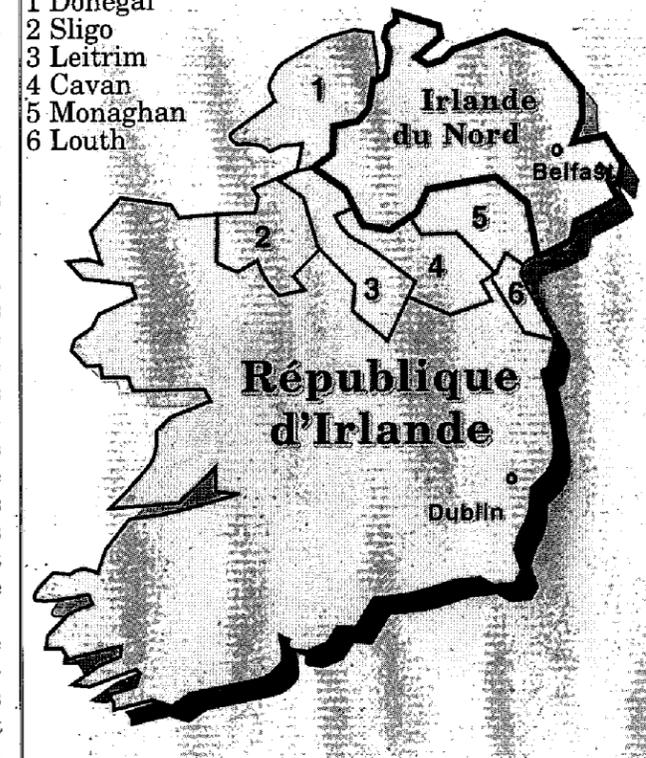
En fait, compte tenu de la diversité et de la souplesse des programmes d'aide financière et fiscale, l'Irlande du Nord est aujourd'hui reconnue pour offrir aux sociétés le rendement le plus rapide sur le capital investi.

En outre, les sociétés nord-américaines ont, grâce à l'Irlande du Nord, accès à un marché de 360 millions de consommateurs; cette région possède une excellente infrastructure, qui permet de transporter les marchandises de façon avantageuse et dans de brefs délais vers les marchés européens.

Par exemple, les marchandises fabriquées en Irlande du Nord peuvent être acheminées dans les 24 heures au Royaume-Uni, en Irlande ou sur la côte ouest du continent européen, et dans les 48 heures vers une grande partie de l'Europe. Plus de 60 % des marchandises en provenance ou à destination de l'île d'Irlande transitent par les ports d'Irlande du Nord.

Comtés frontaliers

- 1 Donegal
- 2 Sligo
- 3 Leitrim
- 4 Cavan
- 5 Monaghan
- 6 Louth



Irlande du Nord

LES SECTEURS LES PLUS PROMETTEURS

Les sociétés canadiennes trouveront en Irlande du Nord des débouchés commerciaux dans les industries de fabrication qui suivent. Les secteurs de croissance se concentrent dans les technologies de pointe, notamment le matériel de centraux téléphoniques, les dispositifs de commutation électrique, le génie biomédical, la technologie médicale, l'emballage et la micro-électronique.

Ingénierie

Les sociétés d'ingénierie d'Irlande du Nord, qui employaient quelque 29 000 personnes en 1994, effectuent un vaste éventail de travaux de nature générale et spécialisée.

Les trois plus importantes sociétés œuvrant dans le secteur de l'ingénierie sont Harland & Wolff Holdings Plc, Belfast shipbuilders, et Shorts Brothers Plc, propriété de Bombardier. Par ailleurs, Emerson Electric est un grand fabricant de moteurs électriques destinés à la machinerie lourde.

La société Shorts, filiale de Bombardier, le plus ancien fabricant d'aéronefs au monde et principal employeur du secteur privé en Irlande du Nord, fabrique des produits diversifiés destinés à l'industrie de l'aérospatiale et de la défense.

Automobile

L'Irlande du Nord regroupe un certain nombre de grands fabricants de pièces d'automobile.

L'usine Ford de Belfast fournit aux usines d'assemblage européennes et nord-américaines de cette société des carter de papillon et des rampes d'injection en fonte d'aluminium. Grâce à de récents investissements en Irlande du Nord, Montupet exploitera la plus grande fonderie indépendante d'aluminium en Europe. Michelin y a installé son usine « Green Tyre » et Schrader Automotive Inc. a récemment agrandi ses installations afin de commencer la fabrication d'un capteur de pression des pneus à distance qui transmettra les données à un manomètre à affichage numérique intégré au tableau de bord.

Technologies de l'information

La croissance du secteur de l'électronique constitue une véritable réussite pour l'Irlande du Nord. Cette branche d'activité, qui emploie

quelque 6 000 travailleurs, englobe quelques-uns des plus importants fabricants au monde.

Seagate Technology, Daewoo, McDonald Douglas et Fujitsu comptent parmi les entreprises nouvellement installées en Ulster. On y trouve aussi un nombre étonnant de noms familiers : Nortel, qui exploite avec succès depuis un certain nombre d'années des usines de fabrication et des centres de recherche et de développement dans cette province, et Computer Talk Technology, de Richmond Hill (Ontario), petite société spécialisée en informatique et en téléphonie qui s'est associée à une entreprise de Belfast, Computertalk International, afin de tirer profit des débouchés qui se présentent en Irlande du Nord et ailleurs au Royaume-Uni.

Le domaine du logiciel

Il existe des possibilités pour les sociétés canadiennes qui veulent s'associer à des entreprises locales pour répondre à la demande croissante de services de soutien en matière de technologies de pointe. Le domaine du logiciel et des services connexes est un des plus importants secteurs en croissance, le marché local étant estimé à 150 millions de dollars.

Créée en 1990, la Software Industry Federation (SIF) représente les sociétés d'Irlande du Nord qui partagent les mêmes intérêts en matière de croissance et de développement de l'industrie du logiciel dans cette province. La SIF cherche à faire connaître le savoir-faire, les produits et les services que ses membres peuvent offrir à d'éventuels partenaires à l'extérieur de l'Irlande du Nord. Elle possède son propre site World Wide Web (WWW) qui est relié à d'autres ressources utiles disponibles sur l'Internet. Son adresse est la

suivante : <http://www.unibol.com/SIF/sifhome.htm>.

L'Internet est très utilisé en Irlande du Nord, tant par le secteur privé que par les organismes publics, car il constitue une source précieuse de contacts et de renseignements sur la province.

Transformation des aliments

Le secteur de la transformation des aliments enregistre un chiffre d'affaires annuel de 4,5 milliards de dollars canadiens et emploie environ 20 000 travailleurs. Il revêt une importance cruciale pour l'économie de l'Irlande du Nord, où nombre d'entreprises sont également d'importants fournisseurs de produits à étiquetage exclusif auprès de grands détaillants européens.

Aujourd'hui, l'industrie de l'alimentation, qui comprend des marques aussi réputées à l'échelle mondiale que Bushmill et St. Brendan's Irish Cream Liqueur, met l'accent sur les produits à valeur ajoutée.

Le haut-commissariat du Canada à Londres a commandé une étude sur les débouchés commerciaux et les possibilités d'investissement dans le secteur des produits agro-alimentaires et des boissons d'Irlande du Nord. Cette étude examinera en détail les possibilités d'investissement pour les sociétés canadiennes, qu'il s'agisse d'accords de coentreprise ou de transfert de technologie, et déterminera les créneaux prometteurs dans le secteur de la transformation des aliments d'Irlande du Nord. Une fois terminée, l'étude sera distribuée aux sociétés spécialisées dans l'agro-alimentaire partout au Canada. On peut s'inscrire sur la liste de distribution en communiquant avec le haut-commissariat du Canada à Londres; fax : (171) 258-6384.

Voir page VII — Les secteurs

CANAD EXPORT



Le point sur le Zimbabwe

L'exemple d'une réussite africaine

Le Zimbabwe est un pays offrant une multitude d'avantages et de débouchés pour les producteurs et les investisseurs canadiens. Outre sa stabilité politique et la diversité de son économie, le Zimbabwe jouit d'une population active alphabétisée et instruite. Il occupe une position stratégique en Afrique australe, région en pleine expansion, et son économie a connu une libéralisation et une déréglementation marquées au cours des cinq dernières années.

Avant que la sécheresse ne ravage le secteur de l'agriculture, qui constitue la base de l'économie du pays, on avait souvent décrit le Zimbabwe comme l'un des pays modèles de l'Afrique. Consacré porte d'entrée sur l'Afrique australe depuis toujours, le Zimbabwe possède une économie diversifiée qui se caractérise par la force de son agriculture commerciale et du secteur manufacturier, la variété de ses ressources minérales et l'importance de son potentiel touristique.

Avec le retour des pluies et la relance de l'industrie agricole, le Zimbabwe pourra à nouveau relever les défis de l'Afrique nouvelle et d'un marché régional potentiel de 150 millions d'habitants.

La force économique du pays repose sur les secteurs de l'agriculture commerciale et de l'exploitation minière, qui représentent chacun environ 40 % des exportations, et sur l'augmentation des revenus provenant du tourisme. En outre, le Zimbabwe est doté d'une infrastructure bien développée, d'un bon réseau de transport et de services publics fiables.

Un membre clé de la grande famille de l'Afrique australe

Le Zimbabwe joue un rôle important dans la vie économique de l'Afrique australe. Il est membre de la Communauté de développement de l'Afrique australe et du COMESA (Common Market of Eastern and Southern Africa), marché commun de l'Afrique australe et de l'Afrique orientale, deux organismes dont les objectifs visent à éliminer les barrières commerciales et à accroître les

échanges entre les pays membres. Le Zimbabwe a conclu des accords commerciaux bilatéraux avec la Namibie, le Malawi et le Botswana, et il négocie actuellement le renouvellement de l'accord commercial bilatéral de 1964 avec l'Afrique du Sud, en tentant d'en élargir le champ d'application.

Compte tenu de l'élection de gouvernements démocratiques en Afrique du Sud et au Malawi, ainsi que de la fin de la guerre civile au Mozambique et en Angola, l'Afrique australe est désormais la région la plus stable du continent africain et celle qui offre les meilleures perspectives de développement économique.

Ce retour à la stabilité a donné naissance à tout un éventail de débouchés pour les sociétés canadiennes dans les domaines de l'exploitation minière, des télécommunications, du transport, des services d'expertise-conseil et de la transformation des aliments.

Un climat économique accueillant

Après le lancement du programme d'ajustement structurel de l'économie (Economic Structural Adjustment Program — ESAP) en 1990, le Zimbabwe a apporté d'importants changements à sa réglementation en matière de change et d'investissements. En janvier 1994, la majorité des contrôles à l'importation ont été abolis, tout comme la majorité des règlements relatifs au contrôle des changes. Le rapatriement des bénéfices après impôt a été porté à 50 %, et à 100 % dans le cas des produits générant d'importantes exportations. La deuxième phase du programme ESAP se concentrera sur les problèmes

macro-économiques.

La déréglementation de l'investissement étranger, du contrôle des changes et des importations témoigne de la détermination du gouvernement du Zimbabwe à libéraliser les marchés et à rendre la situation favorable aux investisseurs. Il faudrait cependant noter que la lourdeur administrative cause toujours certains problèmes. La croissance du produit intérieur brut (PIB), qui était de 3,5 % en 1994, devrait se situer entre 1 et 2 % en 1995. Évalué à 25 %, le taux d'inflation est cependant demeuré beaucoup trop élevé en 1994.

De 1995 à 1998, la Banque mondiale devrait prêter 330 millions de dollars au titre de l'ajustement structurel, des facilités de crédit, du soutien aux exportations, du développement de l'infrastructure et de l'expansion de l'agriculture.

DANS CE NUMÉRO	
LES TRUCS DU MÉTIER.....	2
APERÇU.....	3
FINANCEMENT.....	4
DÉBOUCHÉS.....	5
LES AFFAIRES/AU CALENDRIER.....	7
ADRESSES UTILES.....	8

Les trucs du métier

Redaurum brille ... dans les mines de diamant du Zimbabwe

Ce n'est peut-être pas tous les jours que l'on déterre un trésor au Zimbabwe, mais pour Redaurum Limited, de Toronto, cela est tout naturel... dans les mines de diamant.

Une petite entreprise avec de grosses recettes

Bien que Redaurum soit certainement une petite entreprise — elle emploie six personnes au Canada — elle a près de 500 employés à l'étranger, dont 400 au Zimbabwe seulement.

C'est dans ce pays que cette jeune société d'extraction et d'exploration minière, dont le chiffre d'affaires de plusieurs millions de dollars vient entièrement d'exportations, concentre ses activités — dans le cadre d'une coentreprise dont la moitié appartient à des intérêts australiens — plus exactement, à la mine de diamant de River Ranch, qui a produit 151 396 carats de diamant en 1994.

D'après M. R. Baxter-Brown, président de Redaurum, « C'était 25 % de plus que nos prévisions de 120 000 carats », ajoutant que « la production de 1995 a également atteint le niveau record de 225 516 carats. »

En fait, d'après des prévisions indépendantes, les activités de Redaurum au Zimbabwe devraient lui procurer des recettes de 11,6 millions de dollars américains cette année.

L'entreprise produira ces recettes au terme de la troisième phase de développement entreprise depuis le début des activités en 1992 et inaugurée officiellement en novembre dernier. Et, avec des réserves pour environ 15 ans, la mine de River Ranch pourrait très bien demeurer l'opération de prestige de Redaurum.

Non pas que Redaurum mette tous ses « diamants » dans la même « mine » ou dans le même pays — ses grands projets d'exploration couvrent près de 10 % du territoire zimbabwéen.

Elle exploite aussi des mines en Afrique du Sud ainsi qu'au Botswana et en Namibie et, plus près de nous, au Colorado.

La mine du Colorado, où la production devrait débuter le mois prochain, pourrait devenir la première mine de diamant d'Amérique du Nord.

Maintenir de bonnes relations au niveau local

Pour Redaurum, il est très important de maintenir de bonnes relations avec les gouvernements locaux, et celui du Zimbabwe ne fait pas exception.

De dire M. Baxter-Brown : « Nous apprécions grandement l'appui et la collaboration dont a toujours fait preuve le ministère des Mines du Zimbabwe. »

Pour montrer sa gratitude, Redaurum vend sa production de diamants en collaboration avec le gouvernement. À la mine de River Ranch, Redaurum offre un programme de formation continue à son personnel surtout composé de Zimbabwéens et consacre des locaux aux soins de santé et à l'éducation.

« En fin de compte, la patience demeure une vertu », estime M. Baxter-Brown. « Le Zimbabwe et toute l'Afrique évoluent, dit-il, mais les coutumes peuvent encore être très différentes des nôtres; et cela ne devrait pas nous surprendre ni nous empêcher d'y faire des affaires. »

Pour de plus amples renseignements sur Redaurum et sur ses activités au Zimbabwe, on peut communiquer avec M. Michael Coulter, Corporate Secretary, tél. : (416) 368-3553; fax : (416) 368-8957.

ANTARES ... DANS LES MINES D'OR

Les activités de l'Antares Mining and Exploration Corporation au Zimbabwe depuis deux ans vont finalement donner des résultats, la production d'or devant débuter le mois prochain.

Pourquoi le Zimbabwe

Pourquoi cette petite société d'exploration minière de Toronto a-t-elle choisi le Zimbabwe?

D'après Mme Cynthia Dean, chargée de projet chez Antares, « L'entreprise a été attirée au Zimbabwe à cause du potentiel d'extraction aurifère du pays, de sa main-d'œuvre instruite, de la stabilité politique du pays, de la qualité de son infrastructure et, dernier facteur, mais non le moindre, de l'aide énorme reçue du gouvernement du pays. »

« De plus, de dire Mme Dean, la législation relative à l'exploitation minière est bien développée au Zimbabwe, les sociétés n'y sont pas tenues de verser des redevances à l'État, la totalité des profits peut passer aux actionnaires sous forme de dividendes (sous réserve de retenues d'impôt raisonnables) et le gouvernement favorise l'implantation d'un marché libre. »

Un élément déterminant du succès d'Antares au Zimbabwe a été la création d'une coentreprise avec le groupe Forbes et Thompson — le plus important groupe privé d'extraction aurifère du pays, également actif dans d'autres secteurs de l'économie — dans le but de développer avec lui la propriété aurifère de Lady Lina, d'une superficie de 1 600 hectares.

Aide de l'ACDI

Grâce à la somme de près de 4,2 millions de dollars qui a été investie dans la propriété de Lady Lina, et grâce à l'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI), la production devrait être de l'ordre de 6 000 onces d'or la première année — valant quelque 3,2 millions de dollars, aux prix actuels de l'or — pour passer ensuite à 10 000 onces par année.

D'après Mme Dean, « L'aide généreuse de l'ACDI, consentie dans le cadre d'un programme de remise en état et de formation prolongée, a été d'un précieux secours pour

Voir page 6 — Un avenir

Ouverture au monde des affaires

Il est plus facile et plus rentable pour les sociétés canadiennes de faire des affaires au Zimbabwe en raison de la stabilité économique et politique de ce pays ainsi que du développement de son infrastructure. Voici quelques-uns des nombreux avantages et attraits du Zimbabwe.

Liaisons aériennes

Le transporteur aérien national, Air Zimbabwe, exploite un réseau de liaisons aériennes avec l'Europe et l'Afrique. Il offre des vols directs vers Londres, Francfort, Lisbonne, Lusaka, Nairobi, Johannesburg, Le Cap et d'autres villes africaines. Plus d'une

bancaire et monétaire relativement évolué, comprenant une variété de banques commerciales, de banques d'affaires et de maisons de réescompte qui offrent des services financiers au secteur privé. Cinq banques commerciales proposent des services bancaires commerciaux : la Barclays, la Stanbic, la Standard Chartered Bank, la Zimbabwe Banking Corp. et la Commercial Bank of Zimbabwe. Le pays compte également cinq banques d'affaires et trois maisons de réescompte, de même que des institutions financières spécialisées, comme la Zimbabwe Development Bank. Le Zimbabwe a un petit marché boursier où les investisseurs étrangers peuvent acheter les actions des sociétés inscrites; ces achats sont cependant limités à 25 % de l'avoir d'une société donnée.

Climat

Le Zimbabwe jouit d'un des climats les plus agréables au monde. En hiver, les jours sont secs et ensoleillés, et la température varie entre 13 et 20 °C en moyenne, alors que, pendant la saison des pluies, qui coïncide avec l'été, elle atteint de 25 à 30 °C. Octobre est le mois le plus chaud.

Tourisme

Le pays étant doté d'attractions touristiques connues dans le monde entier, comme les chutes Victoria, le tourisme est en voie de devenir un secteur important de l'économie du Zimbabwe. Les principaux sites touristiques, comme le Parc national faunique de Hwange, le barrage Kariba, le monument Great Zimbabwe, les monts Matopos, et le massif Eastern Highlands, sont tous desservis par d'excellents hôtels dotés de toutes les commodités modernes. De plus, le Zimbabwe est situé à proximité des réserves de chasse du Botswana et de l'Afrique du Sud.

Le Commerce entre le Canada et le Zimbabwe

C'est la diversité qui caractérise les exportations canadiennes vers le Zimbabwe. En 1994, le Canada y a vendu des marchandises évaluées à plus de 7 millions de dollars et des services évalués à près de 2 millions. En septembre 1995, les ventes de marchandises atteignaient déjà 9,3 millions de dollars, laissant présager une année record pour les exportateurs canadiens. La machinerie et les appareils mécaniques re-

présentent le gros des ventes canadiennes au Zimbabwe, ce qui témoigne de l'importance du secteur minier dans ce pays. Le matériel et l'appareillage électriques, les produits chimiques organiques et les produits pharmaceutiques sont également au nombre des exportations.

Jetez un coup d'oeil autour de vous lors de votre prochaine pause-café. Il est fort probable que vous verrez des produits importés du Zimbabwe. Un de vos collègues sera peut-être même en train de « déguster » un produit de ce pays. En 1994, le Canada a importé du tabac pour une valeur de 8 millions de dollars (utilisé dans des marques de cigarettes étrangères), du sucre brut pour une valeur de 22 millions de dollars et même de faibles quantités de café ainsi que des animaux vivants, des vêtements, du coton, du fer et de l'acier.



douzaine de compagnies aériennes internationales desservent le pays, dont British Airways, KLM, Air France, Swissair, Ethiopian Airlines, South African Airways et Lufthansa. Le pays compte trois aéroports internationaux (Harare, Bulawayo et Victoria Falls) et cinq aéroports pour vols intérieurs.

Réseau routier

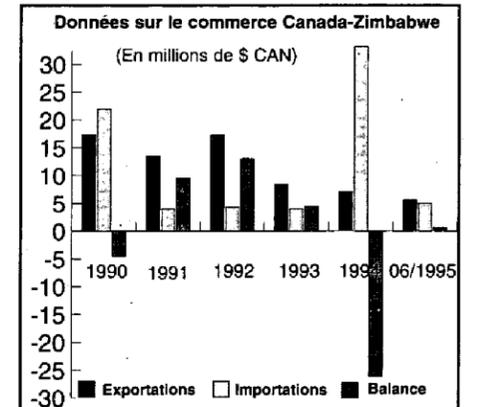
Le Zimbabwe possède un réseau routier bien développé reliant les principaux centres économiques. Ce pays enclavé accède à la mer au moyen de routes et de voies ferrées traversant le Mozambique et l'Afrique du Sud. 15 % des routes sont pavées et environ 55 % sont en gravier. Les principaux aéroports offrent des services de location de voitures.

Télécommunications

C'est un organisme parapublic, la Post and Telecommunication Corporation (PTC), qui assure les télécommunications et les services postaux. La PTC modernise actuellement ses équipements afin d'offrir des services numériques, mais les interruptions sont encore fréquentes.

Système bancaire

Le Zimbabwe jouit d'un système



\$\$\$ Financement \$\$\$

Voici quelques-uns des nombreux services de financement offerts par les pouvoirs publics et les organismes privés aux entreprises canadiennes à la recherche de débouchés commerciaux au Zimbabwe.

Société pour l'expansion des exportations (SEE)

La SEE est une société de services financiers axée sur les clients, qui a pour mandat d'aider les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés mondiaux. Elle offre un vaste éventail de services de gestion des risques, y compris les assurances, le financement et les garanties, aux exportateurs canadiens et à leurs clients partout au monde.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent faire des affaires au Zimbabwe peuvent bénéficier des services de gestion des risques de la SEE. La Société est ouverte au Zimbabwe, sans restrictions à court terme et sous réserve de lignes directrices quant aux risques généraux encourus à moyen et à long termes. Même si la SEE n'offre pas de marges de crédit, elle peut être en mesure de proposer une assurance-investissement à l'étranger.

Pour de plus amples renseignements sur les services de la SEE au Zimbabwe, prière de communiquer avec Michel Boyle, directeur, Direction de l'Afrique et du Moyen-Orient, SEE, 151, rue O'Connor, Ottawa K1A 1K3, tél. : (613) 598-3079; fax : (613) 598-2503.

Programme de coopération industrielle de l'ACDI

Le Programme de coopération industrielle de l'ACDI encourage les entreprises à partager leurs compétences et leur expérience avec des partenaires de pays en développement par le biais d'une série de services d'investissement et de services professionnels. Le programme a pour objet d'offrir de l'aide financière dans le cadre d'associations à long terme qui donneront lieu à des transferts de technologie et à la création d'emplois dans le pays hôte.

Le soutien approuvé dans le cadre de ce programme comprend les études préliminaires et les études de faisabilité, les services professionnels, les déplacements et les visites dans les pays en question, ainsi que le soutien de projets.

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec Paul Skahan, administrateur de programme régional, Programme de coopération industrielle de l'ACDI, 200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4, tél. : (819) 997-2069; fax : (819) 953-5024.

INSTITUTIONS FINANCIÈRES INTERNATIONALES

La Banque mondiale

La Banque mondiale est un organisme multilatéral de prêt qui finance des projets dans une grande variété de secteurs tels que l'agriculture, l'éducation, l'énergie, les transports, l'électricité et les télécommunications. La Banque œuvre en Afrique principalement par l'intermédiaire de l'Association internationale de

développement (AID), qui offre aux gouvernements des conditions avantageuses permettant au pays emprunteur d'acheter des biens et des services sur le marché international.

Huit projets d'une valeur totale de 700 millions de dollars sont en cours de réalisation au Zimbabwe, et l'approbation de crédits de 330 millions de dollars est prévue pour le présent exercice. Les projets futurs porteront sur les télécommunications et le développement urbain. Le Canada est l'un des directeurs administratifs de la Banque mondiale. L'ambassade du Canada à Washington a donc un bureau de liaison qui a pour fonction de surveiller le processus d'acquisition, et de prêter assistance aux sociétés canadiennes.

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec le Bureau de liaison avec les institutions financières internationales, Ambassade du Canada, 501 Pennsylvania Avenue, N.W., Washington, D.C., 20001, tél. : (202) 682-7788; fax : (202) 682-7789.

Banque africaine de développement

La Banque africaine de développement (BAD) finance des projets et des programmes d'investissement dans les États membres, soit unilatéralement, soit en collaboration avec d'autres institutions de développement. Même si des contraintes financières ont restreint le rôle de la Banque en Afrique au cours des dernières années, elle continue de jouer un rôle important dans le financement de projets dans cette région du monde.

La BAD a financé deux projets totalisant 140 millions de dollars en 1995, et le Indicative Lending Program pour 1996 annonce deux nouveaux projets, évalués à 50 millions de dollars, dans les domaines de l'irrigation et des télécommunications. Cependant, les entreprises canadiennes n'ont pas jusqu'à présent profité pleinement des activités de financement de la BAD.

Le Canada est l'un des directeurs administratifs de la Banque. L'ambassade du Canada à Abidjan a donc un bureau de liaison qui a pour fonction de surveiller le processus d'acquisition et de prêter assistance aux sociétés canadiennes. Pour optimiser leurs chances de réussite sur ce marché, on encourage les entreprises canadiennes à étudier les projets de la BAD et à leur donner suite auprès des agents commerciaux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) à Ottawa, ou auprès du bureau de liaison à Abidjan.

Pour de plus amples renseignements, prière de communiquer avec le Bureau de liaison auprès de la Banque africaine de développement, Ambassade du Canada, 01 B.P. 4104, Abidjan 01, République de Côte d'Ivoire, tél. : (011-225) 21-20-09; fax : (011-225) 22-05-30.

Nombreux débouchés commerciaux au Zimbabwe

□ MARCHÉS

Exploitation minière

L'industrie minière, qui est bien développée au Zimbabwe, joue un rôle essentiel dans l'économie de ce pays, engendrant 45 % de ses recettes en devises étrangères, et employant 7 % de sa population active en 1994. L'or et le nickel comptaient parmi les principales exportations du Zimbabwe en 1994, évaluées à plus de 500 millions de dollars. L'augmentation considérable des activités d'exploration, l'adoption d'une loi sensée sur les mines, et la libéralisation des politiques économiques, font de cette industrie un marché intéressant pour les fabricants canadiens de matériel d'exploitation minière.

Le Zimbabwe possède d'importants gisements minéraux répartis sur la majorité de son territoire; la production de diamants, d'or, de cuivre, de platine, de zinc et de minerai de chrome y sont à la hausse.

Les principales difficultés auxquelles sont confrontées les entreprises canadiennes du secteur minier comprennent la pénurie d'eau, les pannes d'électricité, les coûts énergétiques élevés, les coûts des facteurs de production, les taux d'intérêt et les préoccupations d'ordre environnemental. Cependant, comparativement à certains pays d'Afrique, le Zimbabwe offre des conditions plus favorables à ces égards et est doté d'une infrastructure beaucoup plus développée. On y trouve en outre des services miniers sur place, bien qu'ils soient limités et qu'ils représentent des intérêts étrangers. L'Afrique du Sud et la Grande-Bretagne sont les principaux concurrents du Canada dans ce secteur.

Étant donné que le Zimbabwe ne fabrique pas de matériel ni d'équipements d'exploitation minière, la demande dans ce domaine va des petits outils et appareils au matériel de pointe pour les opérations d'envergure. Il existe des débouchés pour les camions et les pièces de rechange, le matériel d'exploitation souterraine et d'explo-

tation à ciel ouvert, les petits groupes électrogènes diesel, les bulldozers, les grues, les chargeuses sur pneus, les pelles électriques, les chronocomparateurs et les convoyeurs.

Télécommunications

Le système téléphonique désuet du Zimbabwe étant en voie de modernisation avec l'aide des institutions financières internationales (Banque mondiale, Banque africaine de développement), d'organismes donateurs et d'investisseurs nationaux, le secteur des télécommunications présente d'importants débouchés pour les sociétés canadiennes.

Le projet de la Banque mondiale, qui fait partie du projet Telcoms II (également financé par la BAD), a pour objet d'appuyer l'expansion viable et l'amélioration de la qualité des systèmes de la Post and Telecommunication Corporation (PTC) du Zimbabwe, et d'améliorer les politiques en matière de télécommunications. Le programme s'appuiera sur un plan de développement institutionnel, de réadaptation et d'expansion qui nécessitera des services d'expertise-conseil en matière de politiques, de financement et d'ingénierie.

Une importante décision judiciaire a récemment mis fin au monopole de l'État sur la prestation de services de téléphonie cellulaire. En plus de favoriser l'amélioration des télécommunications, cette décision pourrait ouvrir la porte aux entreprises canadiennes qui exploitent ce secteur.

Les priorités actuelles du Zimbabwe en matière de télécommunications comprennent la téléphonie cellulaire, l'expansion du réseau dans les régions rurales, les stations-satellites ainsi que l'installation de câbles de fibres optiques et de circuits directs.

Des débouchés commerciaux éventuels existent dans les domaines de la formation, du matériel (y compris les câbles et les PABX), des services d'expertise-conseil et des logiciels. La plus forte concurrence dans ce secteur provient des sociétés suédoises, japonaises, britanniques et sud-africaines.

Agro-alimentaire

L'agriculture constitue la principale source de revenu du Zimbabwe, représentant environ le tiers de ses recettes. En règle générale, les secteurs agro-alimentaires du Canada et du Zimbabwe partagent certaines caractéristiques : les deux pays sont autosuffisants en ce qui concerne la plupart des denrées alimentaires de base; dans les années d'abondance, les deux exportent les céréales de surplus et, dans le cas du Zimbabwe, du maïs aussi; les deux produisent du bétail destiné à la consommation extérieure; les deux produisent et exportent des produits agricoles non essentiels.

Malgré les échanges limités entre le Canada et le Zimbabwe dans le domaine agricole, les similarités et l'ouverture de l'économie du Zimbabwe pourraient offrir des débouchés dans ce secteur. Toutefois, pour réussir, les exportateurs vers le Zimbabwe doivent souvent obtenir un soutien local.

Même s'il est restreint, le marché pour les produits canadiens offre des possibilités dans les secteurs suivants : la génétique, la gestion des troupeaux laitiers, l'horticulture et la préparation des aliments. L'ACDI et l'ACSPAA (voir page suivante) ont toutes deux appuyé les activités dans ce secteur.

□ INITIATIVES

PARAAO

Le MAECI collabore avec d'autres organismes fédéraux pour mettre au point les derniers détails d'un plan d'action régional pour l'Afrique australe et orientale (PARAAO) afin de tirer parti du fait que la région est en voie de devenir une plaque tournante du commerce. Le Zimbabwe a toujours été perçu comme une porte d'entrée à l'Afrique australe, et il est maintenant possible de profiter de cette nouvelle réalité. L'influence de l'Afrique du Sud sur la région sera considérable, tant par l'attrait que ce pays exerce sur les investisseurs que par l'amélioration de ses propres relations commerciales avec les pays

Voir page 6 - Initiatives

Nombreux débouchés commerciaux au Zimbabwe

Initiatives (Suite de la page 5)

avoisinants. Le plan d'action comprendra des études de marché, le partage et la diffusion des renseignements, des missions commerciales et diverses autres activités pour tirer profit des débouchés régionaux.

Centre d'investissements du Zimbabwe

Pour faciliter les décisions concernant les projets d'investissement, le gouvernement du Zimbabwe a mis sur pied un centre d'investissements centralisé pour assurer la coordination, la promotion et l'approbation de projets d'investissement dans un délai de 10 jours ouvrables. Les seuls secteurs réservés (où les capitaux étrangers ne doivent pas dépasser 25 % de l'avoire propre d'une entreprise) sont: l'industrie agricole primaire, l'élevage du bétail et le transport national. Autrement, les investisseurs peuvent recevoir la totalité des bénéfices réalisés, ont libre accès aux devises étrangères et peuvent rapatrier en franchise les capitaux investis.

ACSPAA

L'Association canadienne pour le secteur privé en Afrique australe (ACSPAA) assure la promotion des relations commerciales à long terme entre le secteur privé dans la région et les milieux d'affaires canadiens. Fondée en 1988 par l'Association des exportateurs canadiens et financée par le Programme de coopération industrielle de l'ACDI, l'ACSPAA peut aider les entreprises canadiennes à profiter des débouchés qui s'offrent à elles au moyen de divers mécanismes: comme les coentreprises, les contrats de licence, le franchisage, l'investissement direct, la formation et les transferts de technologie. L'Association peut également trouver des partenaires commerciaux intéressants et offrir des conseils sur les négociations et la mise en œuvre de projets.

Ayant son siège social à Harare, l'ACSPAA collabore étroitement avec les ambassades et les hauts-commissariats du Canada dans tous les pays d'Afrique, et a engagé récemment de nouvelles personnes-ressources à Windhoek, en Namibie, et à Gaborone, au Botswana.

Les trucs du métier

GRAND SUCCÈS D'UNE NIVELEUSE CANADIENNE AU ZIMBABWE

En affaires au Zimbabwe depuis 1977, la société Champion Road Machinery, de Goderich (Ontario), a été associée à plusieurs projets réalisés dans le secteur public de ce pays.

Ces projets consistaient pour Champion à fournir des niveleuses et à élaborer des programmes de formation avancée liés au fonctionnement et à la réparation de son équipement — dans les deux cas avec l'aide de l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

D'après M. Jim Habel, directeur du territoire de l'Afrique et du Moyen-Orient chez Champion, « Les fonds de l'ACDI ont aidé les travailleurs locaux à devenir compétents au niveau de la réparation et de l'entretien des machines; par le fait même, ils ont fait un plus grand usage de nos niveleuses. »

Dernièrement, la société Champion était associée à un projet de la Banque mondiale nécessitant la fourniture de sept machines, dont le coût moyen était de 140 000 \$.

Lorsque l'entreprise a lancé le modèle de sa Série IV en mars dernier, elle a choisi le Zimbabwe en raison, d'après M. Habel, « de sa position stratégique et de la qualité du réseau de voies de communication avec les pays voisins ». En plus de vendre au Zimbabwe les deux premières niveleuses de sa Série IV, Champion lui en a livré jusqu'à maintenant 15 unités additionnelles.

Marché diversifié

La société Champion, qui existe depuis 120 ans et emploie plus de 800 personnes, fait des affaires dans près de 100 pays et, en 1994, 63 % de son chiffre d'affaires de 176 millions de dollars venait des exportations.

Lorsqu'il s'agit de pénétrer de nouveaux marchés, une

entreprise bien établie comme Champion fait ordinairement appel à son propre réseau de représentants, mais, à l'occasion, elle demande à l'ambassade du Canada la plus proche de la renseigner sur les concessionnaires éventuels dans de nouveaux territoires.

Pour de plus amples renseignements sur les activités de Champion au Zimbabwe, on peut communiquer avec Jim Habel, Territory Manager, tél. : (519) 524-2601; fax : (519) 524-3018.

Un avenir brillant pour Antares

(Suite de la page 2)

une petite société comme Antares. Le Zimbabwe va en profiter lui aussi, ajoute Mme Dean, parce qu'il aura des experts en métallurgie et une main-d'œuvre qualifiée, sans compter tout cet or qui l'aidera au niveau de la balance des paiements.

Selon Mme Dean, « Le recours à l'équipement et aux experts canadiens profitera également au Canada et cimentera les liens entre nos deux pays. »

Pour de plus amples renseignements sur Antares et sur ses opérations au Zimbabwe, on peut communiquer avec Cynthia Dean, Project Manager; tél. : (416) 861-8348; fax : (416) 861-0057.

Faire des affaires au Zimbabwe

Les visiteurs sont bien accueillis par les Zimbabweens, qui sont fiers, à juste titre, de leurs réalisations. Les Canadiens qui se rendront au Zimbabwe y auront un séjour agréable, mémorable et profitable. Ils devraient toutefois savoir qu'il y a un problème de criminalité. Les voyageurs aguerris savent que ce problème existe dans de nombreuses régions du monde. Pour leur sécurité, les visiteurs doivent faire preuve de bon sens et prendre les précautions d'usage.

• **Visas** - Les citoyens canadiens qui se rendent au Zimbabwe doivent avoir en main les documents de voyage nécessaires (passeports), mais n'ont pas besoin de visa.

• **Monnaie** - L'unité monétaire est le dollar du Zimbabwe, qui se divise en 100 cents. Le 15 décembre 1995, 1 \$ Z valait 0,14 \$ CAN (1 \$ CAN équivalait à 6,95 \$ Z). Les voyageurs étrangers peuvent changer leurs devises étrangères contre des dollars du Zimbabwe dans tout établissement autorisé, notamment les banques, la plupart des hôtels et les bureaux de change.

• **Heures d'ouverture des banques** - De 8 h 30 à 15 h tous les jours de la semaine, sauf le mercredi; de 8 h 30 à 14 h le mercredi; de 8 h 30 à 11 h 30 le samedi.

• **Heures d'ouverture des commerces** - De 8 h à 16 h 30 ou 17 h en semaine, et de 8 h à 12 h 30 le samedi.

• **Paiement des frais d'hôtel** - Les étrangers doivent

payer leurs frais d'hôtel en devises étrangères (les traites tirées sur des banques étrangères et les cartes de crédit sont acceptées).

• **Taxe de départ** - En quittant le Zimbabwe, les étrangers doivent payer une taxe de départ de 20 \$ US par personne. Ils peuvent le faire dans n'importe quel aéroport international, banque commerciale ou agence de voyage.

• **Santé** - Les normes en matière de santé et d'hygiène sont très élevées au Zimbabwe. Par mesure de précaution, il est recommandé de se faire vacciner contre la fièvre jaune (surtout si l'on arrive d'une région où sévit la maladie), le choléra, la typhoïde et l'hépatite B. De plus, il est conseillé aux visiteurs qui prévoient s'aventurer à l'extérieur de Harare, en particulier dans la région des chutes Victoria, de se prémunir contre la malaria.

• **Langue** - L'anglais, le shona et le ndébélé sont les trois langues officielles du Zimbabwe, l'anglais étant la langue des affaires.

• **Véhicules** - Les personnes en voyage au Zimbabwe peuvent conduire un véhicule à condition de détenir un permis de conduire canadien valide. Veuillez noter toutefois que la conduite à gauche est la règle dans ce pays, comme en Angleterre. À Harare, le taxi est un moyen de transport qui conviendra aux voyageurs moins aventureux, car les taxis sont nombreux et les courses, peu coûteuses.

Conférences, foires et missions à venir au Zimbabwe

Conférence sur les systèmes d'information géographique et la géomatique - Du 15 au 22 mars 1996 - La conférence portera sur l'utilisation de la télédétection et des systèmes d'information géographique (SIG) dans le cadre de l'évaluation des incidences environnementales en Afrique, et sur les besoins en matière d'éducation et de formation dans les domaines des sciences de la terre et de la gestion de l'environnement. Un dirigeant du Centre canadien de télédétection est membre du comité scientifique, et on s'attend à ce qu'un certain nombre de sociétés canadiennes participent à la conférence.

Mission du secteur minier au Zimbabwe, en Tanzanie et en Zambie - Février et mars 1996 - La mission dirigée par le MAECI a pour objet de favoriser les contacts entre les participants canadiens et les décideurs zimbabweens, et de promouvoir le savoir-faire et les compétences du Canada dans cet important secteur.

Mine Entra - Du 28 au 31 octobre 1996 - Cette foire sur l'exploitation minière, qui aura lieu à Bulawayo, deuxième ville en importance du Zimbabwe, s'adresse uniquement aux professionnels. Il s'agit d'une foire inaugurale dans ce secteur.

Foire commerciale internationale du Zimbabwe - Du 23 au 28 avril 1996 - Cette foire annuelle, qui se tiendra à Bulawayo, s'accompagne de séminaires et d'ateliers qui la complètent en fournissant un cadre pour la promotion des échanges régionaux et internationaux.

Salon international du livre du Zimbabwe - Du 29 juillet au 3 août 1996 - Cette année, le salon porte sur les livres destinés aux gens d'affaires. Présenté à Harare, il attire année après année de nombreux participants étrangers.

Scholastica - Du 25 au 28 juillet 1996 - Cette foire, qui se tiendra à Bulawayo, se veut une porte ouverte sur la connaissance. La foire porte sur tous les aspects de l'éducation, de la formation et des ressources humaines.

Conférence de l'Association mondiale des éleveurs de bovins limousins - Mars 1996 - Cette conférence de renommée mondiale sur l'élevage de bovins se tiendra cette année à Harare.

Pour plus de renseignements sur ces événements, prière de communiquer, au MAECI, avec Elaine Butcher, Programme de commerce avec l'Afrique orientale (y compris le

Voir page 8 — Renseignements

Adresses utiles

□ AU CANADA

Un délégué commercial en poste à Ottawa s'occupe de plusieurs pays d'Afrique orientale, y compris le Zimbabwe. À Harare, un agent commercial recruté sur place est responsable des activités commerciales au Zimbabwe, en Angola, au Botswana et au Mozambique.

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI)

125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2

Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient (GBTA)

Elaine Butcher, Programme de commerce avec l'Afrique orientale (y compris le Zimbabwe)

Tél. : (613) 944-6586; fax : (613) 944-7437

Agence canadienne de développement international (ACDI)

Programme de coopération industrielle
200, promenade du Portage, Hull (Québec) K1A 0G4

Bureau de l'Afrique et du Moyen-Orient (SEL)

Paul Hunt, directeur

Tél. : (819) 997-0567; fax : (819) 953-5024

Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC)

Édifice Sir John Carling, 930, avenue Carling, 10^e étage, Ottawa K1A 0C5

John Smiley, Bureau des marchés internationaux

Tél. : (613) 759-7632; fax : (613) 759-7506

Haut-commissariat de la République du Zimbabwe

332, rue Somerset Ouest, Ottawa K1P 5G4

Tél. : (613) 237-4388; fax : (613) 563-8269

□ AU ZIMBABWE

Pour appeler le Zimbabwe à partir du Canada, il faut composer le 011-263 avant le numéro de téléphone. Pour appeler Harare, il faut composer le 011-263-4 avant le numéro local. Le décalage horaire entre le Canada et le Zimbabwe est de +6 (heure normale de l'Est) ou de +7 (heure avancée).

Haut-commissariat du Canada

Adresse : 45 Baines Avenue, Harare, Zimbabwe

Adresse postale : P.O. Box 1430,

Harare, République du Zimbabwe

Tél. : 011-263-4-733881; fax : 011-263-4-732917

Association canadienne pour le secteur privé en Afrique australe (ACSPAA)

Adresse : 1st Floor ZDB House, 99 Rotten Row,

Harare, Zimbabwe

Adresse postale : P.O. Box 5694,

Harare, République du Zimbabwe

Tél. : 011-263-4-752011/2; fax : 011-263-4-752013

Zimbabwe Investment Centre

Nicholas Ncube, Directeur

Investment House, 109 Rotten Row, P.O. Box 5950, Harare

Tél. : 011-263-4-790991/4; fax : 011-263-4-790997

Zimbabwe National Chamber of Commerce

Danny Meyer, Président

Equity House, Rezende Street, 6th Floor, P.O.

Box 1934, Harare

Tél. : 011-263-4-753445; fax : 011-263-4-753450

Chamber of Mines

Derek Bain, Chief Executive

North Wing Stewart House, 4 Central Avenue,

P.O. Box 713, Harare

Tél. : 011-263-4-702843; fax : 011-263-4-707983

Post and Telecommunication Corporation

Tony Marechera, Deputy Postmaster General,

Telecom Services

Runhare House/Union House, P.O. Box 8061,

Causeway, Harare

Tél. : 011-263-4-728811; fax : 011-263-4-731980/732844

Confederation of Zimbabwe Industry

Industry House, 109 Rotten Row, P.O. Box 3794, Harare

Tél. : 011-263-4-739833; fax : 011-263-4-702873

Renseignements (Suite de la page 7)

Zimbabwe), Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient (GBTA), tél. : (613) 944-6586; fax : (613) 944-7437.

Guide sur les débouchés commerciaux dans le secteur des télécommunications

Ce guide, qui sera disponible dès mars prochain auprès de l'InfoCentre, examinera à la fois les produits et les services du secteur des télécommunications et constituera une source d'information utile sur le savoir-faire, l'accès au marché et la concurrence. On peut se le procurer en communiquant avec l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (944-4000 dans la région d'Ottawa); par télécopieur au (613) 996-9709; par le biais du service Infifax au (613) 944-4500 (à partir d'un télécopieur) ou du babillard électronique au 1-800-628-1581 (accessible par modem).

RÉPUBLIQUE D'IRLANDE

L'économie irlandaise

Une étonnante croissance du produit intérieur brut (PIB), qui a atteint en moyenne 5 % de 1987 à 1994 et 6 % en 1994 et 1995, a valu à l'Irlande le nom de « tigre du monde celtique ». Le partenariat qu'ont formé le gouvernement, le salariat et les entreprises pour ralentir la hausse des salaires et assurer la paix sociale a permis de ramener le taux d'inflation à 2,5 %.

En raison de son adhésion à l'Union européenne et de la main-d'œuvre anglophone éduquée et relativement bon marché dont elle dispose, l'Irlande est aujourd'hui un pays très attrayant pour les investisseurs étrangers.

Dans ce pays qui peut servir de tête de pont vers le vaste marché européen, les sociétés étrangères ont investi plus de 750 millions \$ par an ces dernières années. En outre, plus de 1 000 de ces sociétés sont implantées en Irlande (qui compte 3,5 millions d'habitants) et y emploient 90 000 personnes. Les 7,2 milliards de livres que l'Union européenne a résolu d'injecter dans l'économie irlandaise entre 1994 et 1999 permettront de moderniser plus rapidement l'infrastructure du pays. Des entreprises canadiennes ont déjà obtenu d'importants contrats dans le cadre de ce financement.

Les comtés frontaliers de la République d'Irlande

Les comtés frontaliers de Donegal, Sligo, Leitrim, Cavan, Monaghan et Louth seront tout particulièrement avantagés par la paix qui s'est instaurée en Irlande du Nord et par les projets d'investissement publics et privés qui en découleront.

Plus de 100 sociétés étrangères, dans de nombreux secteurs, sont déjà implantées dans ces comtés où elles emploient directement 14 000 personnes. Cette région prometteuse leur offre plusieurs avantages pour diriger leurs activités et servir les marchés européens et autres.

La région, qui compte 400 000 habi-

tants et un bassin de près de 150 000 travailleurs, se caractérise par une main-d'œuvre de grande qualité. Le nombre de jeunes diplômés qui font leur entrée sur le marché du travail y atteint 4 000 par année.

Ces comtés sont dotés de ports modernes de calibre mondial, assurant des services réguliers et dotés de systèmes à manutention horizontale et verticale. On y a accès par des routes principales, reliées en grande partie au réseau routier européen. Des services réguliers de transport de marchandises par chemin de fer permettent également d'accéder aux ports à conteneurs.

Grâce au réseau irlandais de télécommunications numérique et à fibres optiques, les entreprises disposent d'un matériel répondant aux normes internationales les plus exigeantes à tous égards.

Aperçu des relations commerciales entre le Canada et l'Irlande

Au cours des cinq dernières années, les échanges commerciaux entre les deux pays ont atteint en moyenne 500 millions \$. En 1994, les exportations canadiennes étaient estimées à 172 millions \$ et les importations irlandaises, à 467 millions. Depuis cinq ans, les exportations canadiennes sont moins axées sur les produits primaires que sur la technologie de l'information, les services professionnels et les produits de pointe à forte valeur ajoutée. Parmi les principaux produits, que le Canada exporte en Irlande, signalons le matériel de transport (locomotives), l'aluminium, le matériel de télécommunication, les produits forestiers et les composantes d'ordinateur.

Les investissements canadiens en Irlande sont estimés à 3,2 milliards \$. L'Irlande est ainsi le quatrième pays en importance où s'effectuent les investissements canadiens à l'étranger. Les investissements irlandais au Canada sont de l'ordre de 500 millions \$. Les entreprises canadiennes

s'installent de plus en plus en Irlande pour y établir leur siège européen. On y compte aujourd'hui plus de 45 sociétés canadiennes, comparativement à 30 en 1990.

L'Irlande et les comtés frontaliers : climat propice aux investissements et avantages

L'Irlande, qui accueille déjà plus de 1 000 sociétés étrangères, offre des avantages concurrentiels particuliers aux entreprises canadiennes désireuses de percer le marché européen. Les sociétés étrangères établies en Irlande représentent le tiers du PNB du pays et plus de 70 % des exportations irlandaises.

La stabilité et l'attitude favorable du gouvernement à l'endroit de l'entreprise privée favorisent un climat propice aux affaires.

Voici certains des avantages qu'offre l'Irlande aux entreprises qui désirent s'y établir.

- main-d'œuvre anglophone, jeune et bien formée;
- taux d'imposition de 10 % des sociétés jusqu'en l'an 2010 et liberté de rapatrier les bénéfices;
- réseau de télécommunications numérique extrêmement perfectionné;
- généreuses subventions en matière de capitaux, d'emploi, de recherche et développement et de formation;
- accès en franchise au marché de l'Union européenne et à ses 368 millions de consommateurs;
- taux de rendement moyen des investissements américains dans le domaine de la fabrication de 25 %, soit près de quatre fois le taux de l'Union européenne et les taux moyens dans le monde;
- proximité des grandes villes européennes, pour la plupart accessibles en deux heures de vol;
- qualité de vie exceptionnelle; superbes installations de sport et de loisirs.

Voir page VIII — L'Irlande

République d'Irlande

SECTEURS SUSCEPTIBLES D'OFFRIR DES DÉBOUCHÉS AUX ENTREPRISES CANADIENNES

L'Irlande présente beaucoup d'intérêt pour les entreprises canadiennes désireuses de mettre en place des stratégies de commercialisation internationale, comme en témoignent les résultats fructueux qu'ont connus les 400 entreprises nord-américaines implantées dans ce pays. D'autre part, la présence de 33 entreprises nord-américaines dans les comtés frontaliers indique bien quels débouchés cette région peut offrir aux plans de la fabrication et des ventes. L'Irlande possède un imposant secteur d'approvisionnement secondaire, qui répond aux besoins des projets en instance. Les entreprises étrangères établies en Irlande consacrent actuellement 1,4 milliard \$ à l'approvisionnement sur place.

Logiciels

Grâce à son industrie du logiciel, l'économie irlandaise profite de revenus supérieurs à 4 milliards \$, qui sont le fait d'un grand nombre de multinationales ayant établi des filiales en Irlande à des fins de mise au point de produit, d'exécution, de localisation, de traduction et d'autres services de soutien connexes. Les exportations (surtout à destination de l'Union européenne) se chiffrent à quelque 3,7 milliards \$.

Le marché irlandais du logiciel atteint environ 200 millions \$. Celui des services de soutien atteint un montant similaire, tandis que celui du matériel informatique se chiffre à quelque 500 millions.

Les sociétés canadiennes de services informatiques, désireuses de pénétrer le lucratif marché européen du logiciel (dont la valeur devrait atteindre 155 milliards \$ en 1996), se tournent vers des sociétés irlandaises qui ont l'expérience des exportations à destination de l'Union européenne pour former des coentreprises ou conclure des accords de licence. Les entreprises irlandaises de services informatiques qui font de l'exportation cherchent à s'associer à des sociétés homologues canadiennes.

Plusieurs sociétés canadiennes de services informatiques continuent d'obtenir de bons résultats en Irlande, tant dans le domaine des ventes directes que dans celui des accords de licence et de distribution. C'est le cas des sociétés GWN (Edmonton) et Axes (Halifax), spécialisées dans les systèmes d'information géographique, et de Q.W. Page (Toronto), spécialisée dans les logiciels de comptabilité.

Sur le plan des investissements directs, QC Data (Calgary), pionnier des systèmes d'information géogra-

phique, a établi son siège européen à Cork en 1990. En 1992, Eicon Technology (Montréal) a ouvert à Dublin un centre de fabrication et de mise au point de logiciels qui compte 30 employés et exporte ses produits dans toute l'Europe. Toujours à Dublin, Corel Corp. (Ottawa) a inauguré en 1993 son centre international de traduction, de fabrication et de distribution de ses logiciels graphiques.

On trouvera une liste des marchés primaires et des clients potentiels dans une étude réalisée en mars 1995, pour le compte de l'ambassade du Canada, sur le secteur des logiciels. On peut s'en procurer un exemplaire en communiquant par télécopieur au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, à Ottawa, au (613) 995-6319.

Télécommunication

Le marché irlandais des télécommunications, qui connaît une forte expansion au chapitre des produits haut de gamme, présente par conséquent des débouchés intéressants pour les exportateurs canadiens de matériel de télécommunication.

Environnement

Le traitement des déchets et des eaux usées fait l'objet d'investissements importants en Irlande. Des débouchés s'offrent à cet égard aux sociétés canadiennes d'expertise conseil et de fabrication qui œuvrent dans le domaine de l'environnement.

Agro-alimentaire

En raison de la modernisation que connaît l'important secteur agro-alimentaire du pays, des débouchés s'offrent aux fournisseurs canadiens

dans les domaines suivants : animaux d'élevage, technologie et matériel de transformation de la viande à valeur ajoutée, biotechnologie, matériel de conditionnement et techniques de mise en marché.

Produits forestiers

L'Irlande deviendra un pays exportateur net de produits forestiers en l'an 2000, mais elle ne dispose pas pour l'instant des capitaux nécessaires pour développer ses activités d'exploitation forestière et de sciage. Les technologies et le matériel canadiens pourront trouver preneur dans le domaine des produits du bois à valeur ajoutée, y compris l'ébénisterie.

Transports

Le secteur des transports offre d'excellents débouchés aux fournisseurs canadiens. Entrepris en 1994, le programme d'amélioration des transports du gouvernement irlandais entraînera des dépenses de quelque 2 millions \$ par jour jusqu'en 1999. Dans le cadre de ce programme, les pouvoirs publics consacreront au transport ferroviaire, près de 600 millions \$ pour améliorer le réseau principal, et environ 430 millions \$ pour réaliser à Dublin un projet de train léger sur rail qui sera relié à l'actuel réseau de trains de banlieue contrôlé par ordinateur. Un système perfectionné de signalisation et l'installation de longs rails soudés font également partie de ce projet.

Automobile

L'Irlande s'est dotée d'une puissante industrie de fabrication de composants automobiles. Ses exportations aux fabricants de véhicules européens, dont General Motors/Adam Opel, Mercedes-

Voir page VII — Débouchés

Irlande du Nord

LES SECTEURS LES PLUS PROMETTEURS

(Suite de la page IV)

Textile

Le textile et la confection de vêtements constituent une tradition ancestrale en Irlande du Nord, qui tire son origine du tissage du lin. Les techniques mises au point dans cette région ont été transposées dans d'autres domaines comme la confection de chemises, de vêtements d'extérieur pour hommes et femmes et de lingerie. De plus, la fabrication de tapis est un sous-secteur très important en Irlande du Nord, qui représente plus de 20 % de la valeur totale de la production britannique. La compétitivité, qui fait la réputation des fabricants de textiles d'Irlande du Nord, et les liens étendus en matière de distribution qu'ils ont établis partout en Europe, offrent un grand nombre de possibilités de partenariat aux fabricants nord-américains désireux d'établir une tête de pont vers l'Europe de l'Ouest.

Technologies de la santé

Le secteur des technologies de la santé englobe des fabricants et des sociétés de services spécialisés dans les produits pharmaceutiques, la biotechnologie, le matériel et les fournitures médicaux et un éventail de services de soutien, dont les essais cliniques, destinés aux hôpitaux et aux universités.

La région a acquis un savoir-faire impressionnant en matière de nouvelles technologies, notamment dans les domaines de la cardiologie, des appareils médicaux, de la biotechnologie et de la gestion de la santé. Un programme scientifique et technologique mis sur pied par le service de recherche et de technologie industrielles (IRTU) du Northern Ireland Office vient appuyer les travaux de recherche et de développement (R-D) avant la mise sur le marché. Ce programme de financement à frais partagés couvre tous les aspects de R-D industriels, même si des domaines clés comme la biotechnologie demeurent une priorité.

Le Centre de biotechnologie sur la santé des animaux et des plantes de l'Université Queens mène des travaux de recherche sur les vaccins et les antigènes en vue de prévenir les maladies chez les animaux et de mettre au point des plantes résistant aux maladies.

Le Centre de bio-ingénierie d'Irlande du Nord fournit les moyens et le savoir-faire nécessaires pour concevoir et mettre au point des appareils et des systèmes de bio-ingénierie offrant un potentiel commercial dans les domaines de la médecine, de la science, de l'ingénierie et de l'électronique.

Les sociétés de biotechnologie d'Irlande du Nord, telles que Norbrook Laboratories et Randox, se

sont déclarées intéressées à s'associer à des PME canadiennes de biotechnologie spécialisées dans les produits chimiques de diagnostic.

Pour en savoir davantage sur l'Irlande du Nord, il est recommandé de consulter les sites WWW suivants :

- <http://www.nics.gov.uk/> - Ministères et organismes du gouvernement d'Irlande du Nord;
- <http://www.gpl.net/niic/index2.html> - Projet Genesis; contient un éventail de renseignements et de liens;
- <http://ireland.iol.ie/~nova/nova1/pages/mktpicdi.htm> - Nova Marketplace, répertoire commercial d'Irlande du Nord.

Débouchés éventuels en République d'Irlande

(Suite de la page VI)

Benz, Ford, Audi, BMW et Renault, dépassent les 400 millions \$ par an. On trouve en Irlande 24 fabricants américains de pièces automobiles qui produisent des éléments conformes aux normes européennes. Les activités de fabrication de pièces automobiles sont bien implantées dans cinq comtés frontaliers (Sligo, Donegal, Leitrim, Louth et Cavan). La société Wedge Clamp International de Richmond (C.B.) a récemment exporté en Irlande du matériel spécialisé de réparation de carrosseries.

Technologies de la santé

Le secteur des produits médicaux se compose principalement de sociétés internationales qui fabriquent des produits jetables. On y trouve aussi des fabricants irlandais dont les activités s'exercent toutefois à plus petite échelle. Les quelque 100 sociétés qui œuvrent dans ce domaine

emploient environ 10 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 550 à 600 millions \$. Les sociétés de fabrication de produits médicaux sont fortement implantées dans quatre comtés frontaliers (Sligo, Donegal, Cavan et Louth).

Tourisme

La paix en Irlande du Nord pourrait entraîner un essor du tourisme sans précédent depuis plusieurs décennies. Le secteur irlandais du tourisme bénéficiera au cours des six prochaines années d'investissements de 600 millions \$ que lui a consentis l'Union européenne. En 1994, le Canada a accueilli plus de touristes en provenance d'Irlande que de tout autre pays européen. Le tourisme bilatéral a augmenté de 24 % au cours de cette même année. Au total, 23 000 Irlandais sont venus au Canada, alors que 47 000 Canadiens sont allés en Irlande.

ADRESSES UTILES

IRELANDE

Ambassade du Canada

Canada House
4th Floor, 65 St. Stephen's Green
Dublin 2
Tél. : 011 353-1-478 1988. Fax : 011 353-1-478 1285

Industrial Development Agency of Ireland

345 Park Ave - 17th Floor
New York, NY 10154
Tél. : (212) 750-4300. Fax : (212) 750-7357

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Agent de pupitre du Royaume-Uni et de l'Irlande
Direction de l'Europe du Nord
125, Promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 995-9766, Fax : (613) 995-6319

Ambassade d'Irlande

180, rue Albert, bureau 116
Ottawa (Ontario)
K1P 5G4
Tél. : (613) 233-6281. Fax : (613) 233-5835

Chambre de commerce Irlande-Canada (CCIC)

187, Place d'Youville
Montréal (Québec)
H2Y 2B3
Tél. : (514) 845-0973. Fax : (514) 842-8394
(D'autres bureaux se trouvent à Toronto, Montréal et Vancouver.)

IRLANDE DU NORD

Haut-Commissariat du Canada

MacDonald House
1 Grosvenor Square
London, W1X 0AB England
Tél. : 011-44-171-258-6600. Fax : 011-44-171-258-6384

Industrial Development Board for Northern Ireland

2201 Waukegan Road
Suite South 150
Bannockburn IL 60015
Tél. : (708) 945-2908. Fax : (708) 945-2988

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Direction de l'Europe du Nord
Tél. : (613) 995-9766. Fax : (613) 995-6319

Consulat général de la Grande-Bretagne

77, rue Bay, bureau 2800
Toronto (Ontario)
K1P 5K7
Tél. : (416) 593-1290. Fax : (416) 593-1229

Chambre de commerce Grande-Bretagne-Canada

National Office
7100 Woodbine Avenue, Suite 305
Markham (Ontario)
L3R 5J2
Tél. : (905) 475-3896. Fax : (905) 475-0311
(D'autres bureaux se trouvent à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary et Vancouver.)

La République d'Irlande accueille les sociétés canadiennes

(Suite de la page V)

Sociétés du Centre de services financiers international

Les sociétés dublinoises membres du Centre de services financiers international sont habilitées à exploiter certains créneaux financiers, comme la gestion de fonds, les assurances, les opérations monétaires internationales, la gestion de trésorerie d'entreprise et d'autres créneaux à définition restreinte.

Au nombre des principaux avantages figurent un taux d'imposition de 10 %, l'absence de retenues fiscales sur les intérêts et les dividendes et une voie d'accès pratique aux marchés financiers européens. Sur les quelque 250 sociétés approuvées par le Centre, plus de 15 sont canadiennes.

Présence du Canada

Il existe plus de 45 sociétés canadiennes en Irlande. Voici les plus importantes :

- Aughinish Alumina Limited (Alcan) — Il s'agit du plus important investissement étranger en Irlande.

- Northern Telecom (Ireland) Limited — Ses centres de fabrication de matériel de commutation et de combinés connaissent une expansion continue. Cette société met actuellement en place un nouveau centre d'applications commerciales multimédia en Irlande.

- Banque de Nouvelle-Écosse — Elle exploite deux sociétés : la ScotiaBank (Ireland) Limited, chargée des activités de trésorerie et des échanges commerciaux, et la Bank of Nova Scotia, responsable des activités commerciales. Ces deux sociétés

réalisent d'excellents bénéfices.

- Compagnie d'assurance du Canada sur la vie - Établie en Irlande depuis 1903, c'est la troisième compagnie d'assurance en importance de ce pays.

Association commerciale et Chambre de commerce

Fondée à Dublin en 1975, l'Association commerciale Irlande-Canada se donne pour principal objectif de renforcer les relations commerciales entre les deux pays. L'association compte 85 membres, dont de grandes entreprises canadiennes en Irlande.

La Chambre de commerce Irlande-Canada a été fondée à Montréal en 1991. La section de Toronto s'y est ajoutée en 1993 et celle de Vancouver, en 1994.

MONTÉE EN FLÈCHE DES EXPORTATIONS DE L'INDUSTRIE AÉROSPATIALE DU CANADA

L'industrie aérospatiale du Canada, la sixième au monde, a progressé deux fois plus rapidement que le PIB du pays au cours de la dernière décennie. Durant les neuf premiers mois de 1995, les exportations ont continué d'augmenter en flèche, soit de 31 % par rapport à la même période en 1994. À la fin de septembre 1995, les exportations sont passées à 5,8 milliards \$, égalant leur performance pour toute l'année 1993.

En 1995, les exportations de l'industrie aérospatiale ont augmenté plus rapidement que dans tous les autres grands secteurs d'exportation du Canada, y compris l'agriculture, les produits automobiles, les biens de consommation, l'énergie et les produits forestiers, et les machines et le matériel industriels. En fait, l'industrie aérospatiale est le seul secteur de technologie avancée qui a toujours enregistré des surplus commerciaux

(plus de 10 milliards \$ de 1990 à 1994).

L'industrie aérospatiale du Canada a la réputation d'être un chef de file mondial dans un certain nombre de domaines, notamment la technologie des avions-navettes et des jets d'affaires, les hélicoptères commerciaux, les simulateurs de vol, l'avionique et l'électronique, les turbines à gaz, les systèmes de communications et les systèmes spatiaux, et les services de réparation et de révision.

L'Association des industries aérospatiales du Canada s'attend à ce que cette croissance vertigineuse se poursuive et que les exportations augmentent de 55 %, pour dépasser 12 milliards \$ d'ici 1999.

La recherche-développement (R-D) de nouveaux produits et de nouveaux services est au cœur du succès de l'industrie. Chaque année, l'industrie

aérospatiale du Canada investit plus d'un milliard \$ dans la R-D de nouveaux produits, et le gouvernement finance une partie de cette R-D au moyen de programmes comme le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, de même que de stimulants fiscaux comme le Programme de crédits d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental.

Pour de plus amples renseignements sur l'industrie aérospatiale en plein essor du Canada, communiquer avec l'Association des industries aérospatiales du Canada, 60, rue Queen, bureau 1200, Ottawa K1P 5Y7, tél. : (613) 232-4297.

Correction

Une erreur s'est glissée dans l'article « Des documents de banques de développement sont maintenant disponibles à l'ACDI », publié dans le n° du 15 janvier 1996 de *Canada-Export*. Le numéro de téléphone de la Direction des finances internationales devrait se lire (613) 995-7251.

Nouveau réseau de recherche en soins de santé lancé à Hamilton

Le 15 décembre 1995, un nouveau Réseau de liaison et d'application de l'information sur la santé (RELAIS) a été lancé à Hamilton, en Ontario. RELAIS vient s'ajouter aux 10 réseaux existants et relie maintenant les chercheurs canadiens à des organismes publics et privés intéressés par la recherche axée sur l'amélioration du système des soins de santé au Canada.

Basé à l'Université McMaster, RELAIS est au nombre des quatre nouveaux réseaux créés dans le cadre du Programme des Réseaux de centres d'excellence. Grâce au développement de nouveaux produits et de nouvelles technologies, les réseaux aideront le Canada à maintenir son statut de chef de file international dans les domaines des sciences, de recherche et de développement.

RELAIS, qui compte 87 chercheurs de 16 universités canadiennes, constitue un moyen privilégié pour établir des liens avec le secteur privé ainsi que des partenariats avec des organismes de recherche en matière de santé parrainés par l'État et des organismes professionnels connexes. Ce réseau élaborera des outils fondés sur l'information, conçus pour améliorer la santé des travailleurs canadiens, la productivité en milieu de travail et l'efficacité du système des soins de santé.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Julia Arsby, Cabinet de la vice-première ministre et ministre de l'Environnement, (819) 997-1441; Dan Demers, Cabinet du secrétaire d'État (Science, Recherche et Développement), (613) 995-1333; Corey Wentzell, RELAIS, Université McMaster, (905) 525-9140, poste 24931.

L'AMBASSADEUR REMET UN PRIX

(Suite de la page 3)

rôle très important dans le succès des secours canadiens.

Le Programme du prix de l'ambassadeur pour les réalisations commerciales est une activité permanente qui s'applique à toutes les régions du Japon. L'ambassadeur présentera ce prix à cinq autres entreprises japonaises pendant l'année financière en cours.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

COSTA RICA — Une entreprise costaricienne cherche des renseignements, des échantillons et des propositions de prix relativement aux produits suivants : **panneaux solaires photovoltaïques, éoliennes, micro-turbines hydro-électriques, appareils d'éclairage haut-rendement de 12 volts, et tout autre équipement de bas voltage utilisé dans les systèmes autonomes de génération**

d'énergie. Communiquer avec Alain Thériault, Centro de Energias Sostenibles, CEDES S.A., Apdo 10-8153, Ciudad Cortés, Costa Rica; fax: (506)786-6335.

INDE — Le Paradip Port Trust demande aux entreprises des pays membres de la Banque asiatique de développement de lui faire parvenir des soumissions cachetées concernant la fourniture et la livraison de cour-

roies transporteuses à câble acier. Les soumissions seront acceptées jusqu'au 29 février 1996. Les entreprises intéressées à soumissionner peuvent se renseigner auprès du Project Director, Project Implementation Office, Paradip Port Trust, Paradip Port-754 142, Orissa, Inde, tél. : 91-6722-22264, fax : 91-6722-22256.

LE CAIRE — Le ministère des Transports d'Égypte et l'agence égyptienne des télécommunications invitent les entreprises spécialisées dans la **radiotéléphonie mobile (réseau GSM de classe 1)** à présenter des soumissions pour la conception, la fourniture de matériel et l'installation, clés en mains, de la première phase du réseau de téléphonie cellulaire numérique en Égypte. On peut se procurer les documents à remplir pour la présélection sans frais et les documents à utiliser pour la présentation de la soumission, contre versement de 20 000 \$ US. La date limite pour la présentation des soumissions est le 3 mars 1996. Communiquer avec M. Joseph Tadros, agent commercial, Le Caire, tél. : (202) 354-3110, fax : (202) 354-7659.

MOYEN-ORIENT — Un client du Moyen-Orient d'une entreprise de Chypre a besoin de **panneaux faits de plastique en feuilles pour des panneaux publicitaires.** Les panneaux doivent être de 50 pouces sur 98 pouces et doivent avoir des épaisseurs de 3 et de 4 mm. Communiquer avec T. & D. Mideast Chemicals Limited, P.O. Box 1644, Limassol, Chypre, tél. : (357) 5-352546; fax : (357) 5-359852; ou 10, Prairie Lane, Beaconsfield (Québec) H9W 3J2, tél. : (514) 426-2588; fax : (514) 426-2610.

Forum des gens d'affaires de Colombie en marge du libre-échange des Amériques

Carthagène, Colombie — 18 au 21 mars — Moins d'un an après le premier sommet des ministres du commerce sur le libre-échange dans les Amériques, qui a eu lieu à Denver, au Colorado, en juin 1995, il y aura un deuxième sommet le mois prochain, à Carthagène.

Associé au sommet des ministres et coïncidant avec lui, un **Forum des gens d'affaires** sera tenu par le gouvernement colombien, également à Carthagène, du 18 au 21 mars. Selon un porte-parole du gouvernement colombien, l'objectif du forum des gens d'affaires est de faire en sorte que dans le processus des négociations du libre-échange il soit tenu compte des vues et des préoccupations du secteur privé.

Un certain nombre de conférenciers prendront la parole à ce forum : M. Ron Brown, Secrétaire au commerce des États-Unis; M. Herminio Blanco, Secrétaire au commerce et à la promotion industrielle du Mexique; et M. Renato Ruggiero, Directeur général de l'Organisation mondiale du commerce.

Quatre comités — traitant

respectivement des stratégies commerciales, des possibilités pour le secteur privé, de la mondialisation des processus de production, et du développement humain durable — fourniront le cadre pour les échanges d'idées et de stratégies. Chacun de ces comités comprendra des sous-comités et des ateliers. Une séance plénière, à laquelle les ministres sont invités, clôturera les travaux du forum et permettra aux groupes de travail de présenter leurs résumés et conclusions.

La participation au forum est gratuite. Cependant, il faut s'inscrire avant le 15 février 1996, le nombre de participants étant limité. On peut obtenir des renseignements sur l'inscription à l'adresse suivante : ANALDEX TRADE FORUM, Carrera 7 No. 26-20, Office 2403, Santafé de Bogotá, Colombie; tél. : (57-1) 288-8700, 288-2119, 342-0788; fax : (57-1) 288-7319, 284-6911; Internet analdex@colomsat.net.co. On peut aussi s'adresser à l'ambassade de Colombie à Ottawa ou au bureau commercial ou consulat colombien le plus proche.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Une mission de maisons de commerce met le cap sur l'Afrique du Sud

JOHANNESBOURG/DURBAN/CAPE TOWN, AFRIQUE DU SUD — Ouverte à toutes les maisons de commerce canadiennes, la **Mission commerciale en Afrique du Sud**, qui se tiendra du 7 au 17 mars prochain, offrira aux participants la possibilité de vendre leurs produits et de découvrir de nouvelles occasions d'affaires.

Les trois destinations de la

mission sont des centres économiques de grande importance dotés d'infrastructures de transport bien développées et offrant des possibilités d'affaires dans les secteurs agro-alimentaire, industriel, médical, pharmaceutique et des matériaux de construction.

Organisée par l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec, la Canadian Fede-

ration of Trading House Associations et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, cette mission est limitée à 20 participants.

Pour de plus amples renseignements, communiquer par téléphone au (514) 286-1042 ou au 1-800-465-9615, ou par télécopieur au (514) 848-9986.

FOIRE DU PÉTROLE ET DU GAZ NATUREL DE DUBAYY

DUBAYY — Les entreprises canadiennes désireuses de pénétrer les marchés du Moyen-Orient doivent absolument assister à la **Foire du pétrole et du gaz naturel** des pays arabes, qui se tiendra du 10 au 13 mars 1996.

Cette foire est la plus importante et la plus ancienne manifestation du genre à se tenir dans les États du sud du golfe Persique.

La foire de 1996, qui en sera à sa septième édition, aura lieu à un moment où les producteurs de pétrole et de gaz naturel du Conseil de coopération du Golfe investissent des sommes importantes dans de nouvelles usines et dans un nouvel équipement.

Il ne faut pas manquer d'assister à la **Foire du pétrole et du gaz naturel** des pays arabes, que le gouvernement du Canada et le consulat à Dubayy appuient fortement.

Pour des renseignements, communiquer avec M. George S. Chrysomilides ou avec Michael Aeberhardt, Cosmos Pacific, 2628 Granville Street, Vancouver (C.-B.) V6H 3H8, tél. : (604) 263-1646; fax : (604) 263-1652.

Johannesburg : des foires agricoles parmi les plus importantes au monde

En 1996, la **Foire mondiale 96 de l'agriculture et de l'alimentation** aura lieu (du 10 au 13 avril) en même temps que le **Salon rand de Pâques**, le deuxième plus important salon des animaux d'élevage au monde, qui se tiendra du 30 mars au 14 avril, à Johannesburg (Afrique du Sud).

Ces deux foires sont considérées comme les manifestations les plus importantes pour les entreprises désireuses de

tirer profit des débouchés qu'offrent le secteur agricole, la transformation des produits et le commerce dans l'ensemble de l'Afrique du Sud.

Pour des renseignements, communiquer avec Sabine Molina et Oliver Bucharth, IFW Heidelberg GmbH, tél. : (06221) 16 70 43; fax : (06221) 18 14 38; ou avec Marilyn Campbell, NASREC, tél. : (011-27-11) 494-9176.

Manger et boire 96 : salon très populaire en Angleterre

BIRMINGHAM (ANGLETERRE) — Près de 600 exposants et quelque 23 000 acheteurs ont pris part à la toute première exposition **Manger et Boire 96** en 1994. À cause du succès remporté cette année-là, **Manger et boire 96** promet d'être encore meilleure, avec son nouvel élément, le **Salon des ingrédients**. Pour des renseignements sur **Manger et boire 96**, qui se tiendra du 28 avril au 1^{er} mai, communiquer avec Blenheim, 630 Chiswick High Road, Londres; Angleterre W4 5BG, tél. : (0181) 742-2828; fax : (0181) 742-3182.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Au mois de mai...

Salons de la technologie et de l'information tenus à Ottawa

OTTAWA (ONTARIO) — La tenue simultanée du **Salon des affaires d'Ottawa** (du 6 au 10 mai 1996) et de **COMTECH 96** (les 7 et 8 mai 1996) est une excellente occasion qui s'offre aux intervenants de l'industrie et du gouvernement de faire des affaires au même endroit et en même temps, et constitue l'une des plus grosses manifestations à caractère commercial du Canada.

Tenu dans le cadre de la **Semaine des affaires 96**, le **Salon des affaires d'Ottawa** réunit des représentants des divers secteurs de l'économie dynamique de la région : télécommunications, logiciels, finances et assurances, sciences de l'environnement, sciences biologiques,

tourisme et accueil, et de nombreux autres. De grandes entreprises locales, nationales et internationales vont y présenter un assortiment complet de produits, de services et de solutions — tout ce dont l'industrie et le gouvernement ont besoin pour être efficaces durant les années 90.

COMTECH offre toute une panoplie de produits et de systèmes d'avant-garde liés à la technologie de l'information (TI), y compris les logiciels, le matériel et les périphériques, les communications et les services liés à la TI. Cette foire, de loin la plus imposante parmi tous les salons de l'informatique tenus dans la Région de la capitale nationale, attire beaucoup d'acheteurs. Se tien-

dront, dans le cadre des salons, une exposition sur le commerce transfrontalier, une exposition sur la productivité en milieu de travail et une présentation interactive sur l'Internet.

(Pour renseignements, voir l'article ci-dessous.)

...Et en septembre

La Semaine de la technologie au gouvernement

OTTAWA (ONTARIO) — Les 17 et 18 septembre 1996, le Centre des congrès d'Ottawa et l'hôtel Westin accueilleront l'**Exposition 1996 sur la technologie au gouvernement**, qui se tiendra dans le cadre de la **Semaine de la technologie au gouvernement**.

Il s'agit de la plus importante exposition d'outils et de stratégies dont se servent les services gouvernementaux. On y trouvera plus de 580 stands où l'accent sera mis sur la réseautique, les systèmes ouverts, l'échange électronique des données et le commerce électronique, les systèmes d'imagerie, l'informatique mobile, les vidéoconférences et plus encore.

Le nombre de stands étant limité, les organisateurs de l'exposition s'attendent à ce que les places disponibles pour l'exposition de 1996 s'envolent très rapidement. Ceux qui désirent y participer devraient donc agir sans délai.

Pour des renseignements sur les trois expositions, communiquer avec Connelly Business Exhibitions Inc., 2487, av. Kaladar, bureau 214, Ottawa K1V 8B9, tél. : (613) 731-9850; fax : (613) 731-2407; courrier électronique : obs@connelly.ca; Internet : <http://www.connelly.ca/connelly>.

Une grande foire sur l'électricité présentée à Séoul

SÉOUL (CORÉE) — La **Foire internationale de Séoul 96** sur l'électricité, qui aura lieu du 20 au 24 mai 1996, constitue une excellente occasion pour les entreprises canadiennes désireuses de percer le marché en plein essor du matériel électrique lourd de la Corée.

Pour obtenir des renseignements, communiquer avec le Korean Consulate, Commercial Section, One Bental Centre, Suite 1710, 505 Burrard Street, Vancouver (C.-B.) V7X 1M6, tél. : (604) 683-1820, 687-7322; fax : (604) 687-6429.

Aéroports Moyen-Orient 96

BAHREÏN — Le Moyen-Orient est la région du monde où le transport aérien croît le plus rapidement. En effet, le trafic passagers et le trafic marchandises y augmentent de 10 % par an. La demande de matériel et de services aéroportuaires devrait atteindre 25 milliards \$ US au cours des dix prochaines années. **Aéroports Moyen-Orient 96**, qui aura lieu du 13 au 15 mai 1996, réunira les dernières technologies mises au point dans le monde, y compris la conception et la construction d'aéro-

ports, la manutention des bagages et des marchandises, et la sécurité et le contrôle des aéroports et de la circulation aérienne. L'organisateur de la foire a réuni, spécialement pour la manifestation, un groupe d'exposants canadiens et américains. Les entreprises désireuses de présenter leurs produits au pavillon nord-américain doivent communiquer avec UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Toronto (Ontario) M1S 5A8, tél. : (416) 291-6359; fax : (416) 291-0025.



PUBLICATIONS

Marché environnemental — Mythes et réalités

Le résumé d'une communication présentée au Congrès mondial de l'environnement tenu à London, Ontario, en septembre dernier, expose clairement la manière d'exercer des activités commerciales dans les nouveaux marchés de l'environnement et fait le point sur les

problèmes, les possibilités, les mythes et les réalités rattachés à ces marchés.

Intitulé *Mythes et réalités concernant les possibilités d'affaires dans les nouveaux marchés de l'environnement*, ce rapport peut être obtenu en appelant FaxLink

de l'InfoCentre du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500. Le numéro du document est 40007.

Liste de contrôle pour les nouveaux exportateurs vers l'Inde

Produite par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, la *Liste de contrôle pour un premier voyage d'affaires en Inde* répond à un grand nombre des questions que se posent les gens d'affaires canadiens cherchant à pénétrer le marché de ce pays.

Comme son nom l'indique, cette liste a été produite à l'intention des particuliers et des entreprises qui s'apprentent à exporter en Inde ou qui le font depuis peu de temps seulement. La publication, qui décrit les étapes de base à suivre pour se préparer à exporter, vous aidera à déterminer si votre entreprise a les quali-

tés nécessaires pour réussir sur le plan des exportations. On y parle des sources d'information, des principales personnes-ressources, des programmes et services utiles, et de beaucoup d'autres choses encore.

On peut se procurer cette publication en s'adressant à l'InfoCentre du MAECI aux numéros suivants (indiquer le code 481CF) : tél. 1-800-267-8376 ou (613) 944-4000; fax : (613) 996-9709; FaxLink : (613) 944-4500 (à partir d'un télécopieur, code 76660); BEI : 1-800-628-1581 (par modem); Internet (menu Gopher) : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>.

Le marché de l'automobile en Inde : aperçu

India's Booming Automotive Sector est le titre d'une étude effectuée récemment par la mission de New Delhi, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et par Industrie Canada, sur le marché de l'automobile en Inde.

L'étude contient de très nombreux renseignements pouvant être utiles aux entreprises canadiennes du secteur de l'automobile qu'intéresse ce marché en pleine croissance. Elle analyse ce marché et montre comment les entreprises canadiennes peuvent tirer profit des perspectives et des occasions d'affaires qu'il peut offrir.

L'étude contient également des listes qui énumèrent les principaux fabricants de véhicules et entreprises du secteur de l'automobile en Inde et qui indiquent quelles contreprises et alliances on y trouve.

On peut se procurer cette étude en s'adressant à la Direction de l'Asie du Sud du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international; tél. : (613) 996-5903; fax : (613) 996-5897.

La conservation de l'eau en Égypte

Une nouvelle publication, *Conservation des ressources en eau en Égypte*, donne un aperçu de la situation actuelle de ce pays à cet égard et fournit des renseignements précieux aux fournisseurs canadiens en ce qui a trait aux débouchés commerciaux. Il y a de bonnes possibilités dans un certain nombre de domaines, dont le traitement et l'épuration de l'eau et

des eaux usées, la conservation et la production de l'eau, l'irrigation et la conservation du sol.

On peut se procurer des copies de ce rapport par télécopieur en appelant le service FaxLink à l'InfoCentre du MAECI (à partir d'un télécopieur) au numéro (613) 944-4500 et en donnant le code 90314.

AU CALENDRIER

Vancouver — 7 février 1996 —
Victoria — 8 février 1996 —
Scarborough — 14 mars 1996 —
Comment organiser une foire commerciale est une série d'ateliers présentés par M. Barry Siskind et destinés aux coordonnateurs de foires commerciales ainsi qu'aux représentants et directeurs des ventes qui participent à des foires commerciales. Pour tous renseignements, on peut s'adresser à l'International Training and Management Company; tél. : 1-800-358-6079; fax : 1-800-358-6084.

Montréal — le 15 février 1996 —
Profitable Business Opportunities in the U.S.A. for Exporters and Investors est une conférence au Centre Sheraton, coparrainée par Soare, Lewis and Associates et A.N. Deringer Inc., qui se propose de faire le tour de la question en une journée. D'éminents spécialistes du Canada et des États-Unis donneront leur point de vue sur la façon de procéder pour pénétrer le marché américain, et sur les implications juridiques, fiscales et douanières connexes. Deux centres névralgiques du commerce et de l'investissement — la Georgie et le Vermont — seront également examinés. Communiquer avec M. Richard Soare, tél. : (514) 847-8317; fax : (514) 847-1998.

Ottawa — le 23 février 1996 — Au cours des 200 dernières années, le monde a connu une révolution industrielle, une révolution technologique et, aujourd'hui, une révolution de l'information. Les choses changent de plus en

plus rapidement, et les grands gagnants seront ceux qui verront à l'avance dans quel sens va évoluer le commerce mondial, et qui sauront tirer profit des nouvelles possibilités d'affaires. L'atelier **autodirigé de formation en commerce international**, d'une durée d'une journée, peut aider les gens d'affaires à se renseigner sur les connaissances et les compétences requises pour le commerce international. Pour des renseignements, communiquer avec le Forum pour la formation en commerce

international, tél. : 1-800-561-FITT; fax : (613) 230-6808; ou avec l'Association des exportateurs canadiens, tél. : (613) 238-8888; fax : (613) 563-9218.

Calgary — les 11 et 12 mars 1996 — Le Canadian Energy Research Institute (CERI) va parrainer la **Conférence nord-américaine sur le gaz naturel et l'Expo '96 de Calgary sur le gaz naturel**. Communiquer avec la division des conférences du CERI, tél. : (403) 282-1231; fax : (403) 289-2344.

Des occasions d'affaires internationales pour les avocats

Ottawa — les 15 et 16 février 1996 — Chaque année, le gouvernement fédéral et les institutions financières internationales dépensent des millions de dollars pour des services juridiques dans les pays en voie de développement. L'Association du Barreau canadien, en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et l'Agence canadienne de développement international (ACDI), a élaboré un programme intitulé « **Les occasions de développement international** », en vue d'offrir aux avocats et avocates la chance de se renseigner davantage sur la manière d'accéder à ces contrats juridiques.

Une conférence donnée par de hauts fonctionnaires du gouvernement permettra aux participants de connaître les ressources mises à

leur disposition pour les assister dans leur recherche de nouvelles occasions d'affaires sur le marché international.

Également, des représentants de l'ACDI décriront les activités entreprises par leur agence et initieront les participants aux mécanismes complexes de l'ACDI en vue de la conclusion de marchés.

Des représentants de la Banque mondiale et de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement seront aussi sur place pour répondre aux questions de l'auditoire quant au processus d'appels d'offres.

Pour plus de renseignements, contacter Lorraine Prieur, l'Association du Barreau canadien, 50, rue O'Connor, bureau 902, Ottawa K1P 6L2; tél. : (613) 237-2925; fax : (613) 237-0185.

INFOCENTRE

L'InfoCentre du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications ainsi que des services de références. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus en contactant l'InfoCentre par téléphone au 1-800-267-8376 (région d'Ottawa : 944-4000) ou par fax au (613)996-9709; en appelant l'InfoFax 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> au moyen du menu Gopher.

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



POSTE MAIL

Service canadien des postes - Canada Post Corporation
 Post paid - Postage Paid

NBRE 2488574 BLK
 OTTAWA