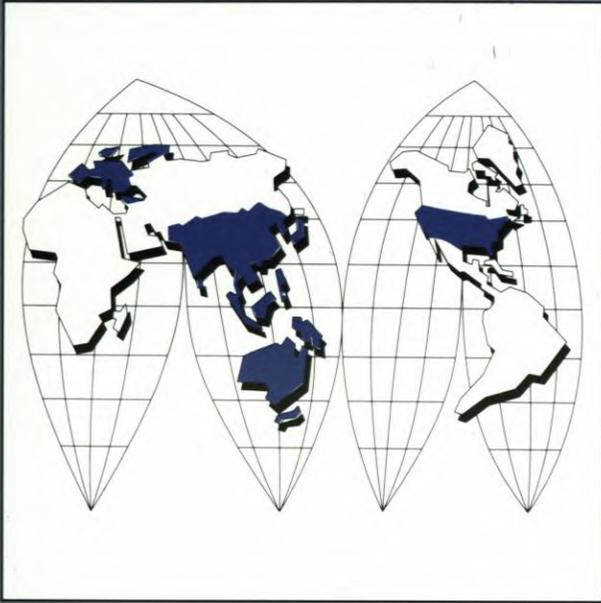


doc
CA1
EA
90C13
FRE

CANADA:

HORIZON LE MONDE

GUIDE DES PROGRAMMES ET SERVICES



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

Canada



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada



Liste des foires et des expositions commerciales en Europe en 1990-1991

Pour obtenir de l'information sur *HORIZON «LE MONDE»*, prière de communiquer avec : *Info Export* (BTCE) Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2 Sans frais : 1-800-267-8376 Appels d'Ottawa : 993-6435

PRODUITS, SERVICES et SYSTÈMES DE TECHNOLOGIE DE POINTE

SWISSDATA 90

Traitement de l'information
Bâle, Suisse
4-8 septembre 1990

SMAU

Systèmes de bureautique et fournitures
Milan, Italie
4-8 octobre 1990

SYSTEC

Technologie, produits et services informatiques
Munich, RFA
22-26 octobre 1990

ORGATECHNIK 90

Technologie informatique, fournitures et matériel de bureau
Cologne, RFA
25-30 octobre 1990

Communications 90

Matériel de télécommunications pour les entreprises et la radiodiffusion
Istanbul, Turquie
31 octobre - 4 novembre 1990

Electronica

Électronique de pointe
Munich, RFA
6-11 novembre 1990

Télécom 91

Télécommunications d'affaires et traitement de l'information
Paris, France
Février 1991

CeBIT 91

Technologie informatique
Hanovre, RFA
13-20 mars 1991

AGRICULTURE et PRODUITS ALIMENTAIRES

Royal Agricultural Show
Bovins
Stoneleigh, R.-U.
2-5 juillet 1990

Hortexpo 90

En même temps que la 23^e Convention de la Société internationale d'horticulture
Florence, Italie
27 août - 1^{er} septembre 1990

Foire internationale de l'industrie agro-alimentaire

Agriculture et aliments
Budapest, Hongrie
31 août - 9 septembre 1990

SIAL 90

Produits alimentaires
Paris, France
22-26 octobre 1990

Agrotecia

Technologie agricole
Athènes, Grèce
3-10 février 1991

SIA 91

Biotechnologie relative aux bovins et aux autres animaux
Paris, France
5-12 mars 1991

Fieragricola

Plantons de pomme de terre, semences et instruments aratoires canadiens
Vérone, Italie
10-17 mars 1991

PRODUITS et SERVICES DU DOMAINE DE LA CONSTRUCTION ET DES DOMAINES CONNEXES

ISPO 90

Matériel et articles de sport
Munich, RFA
4-7 septembre 1990 (Foire d'automne)

Feira A.N.M.P. 90

Services municipaux et technologie de l'élimination des déchets
Lisbonne, Portugal
30 septembre - 7 octobre 1990

Foire du livre de Francfort

Livres d'intérêt général
Francfort, RFA
3-8 octobre 1990

Boot 91

Foire internationale - Embarcations et matériel connexe
Düsseldorf, RFA
19-27 janvier 1991

Domotechnica 91

Appareils et technologie pour la maison et la cuisine
Cologne, RFA
19-22 février 1991

ISPO 91

Matériel et articles de sport
Munich, RFA
21-24 février 1991 (Foire du printemps)

Batibouw 91

Produits et technologie pour la rénovation et la décoration des immeubles
Bruxelles, Belgique
28 février - 10 mars 1991

SIG 91

Matériel pour sports d'hiver
Grenoble, France
3-6 mars 1991

Foire internationale de la quincaillerie

Outils, serrures, raccords de tuyauterie, fournitures pour bricoleurs
Cologne, RFA
3-6 mars 1991

PRODUITS DE DÉFENSE et MATÉRIEL CONNEXE

Defendory 90

Matériel de défense, matériel électronique et produits pour véhicules automobiles
Pirée, Grèce
2-6 octobre 1990

Sécurité 90

Matériel de sécurité
Essen, RFA
20-23 novembre 1990

Défence Oceanology International

*Océanographie et technologie
connexe des secteurs militaire
et civil*
Brighton, R.-U.
6-8 mars 1991

PRODUITS et SERVICES DES DOMAINES DE L'ÉDUCATION, DE LA FORMATION, DE LA MÉDECINE, DES SOINS DE SANTÉ et DES DOMAINES CONNEXES

IFAS

*Technologie et matériel
médicaux et pour hôpitaux*
Zurich, Suisse
6-9 novembre 1990

Medica/Biotech 90

*Technologie et matériel
médicaux*
Düsseldorf, RFA
21-24 novembre 1990

PRODUITS DE LA FORÊT et MATÉRIEL et SERVICES CONNEXES

BAU 91

*Matériaux et systèmes de
construction et de rénovation*
Munich, RFA
16-22 janvier 1991

DOMAINES GÉNÉRAUX

Foire internationale grecque
Foire publique des métiers
Athènes, Grèce
8-17 septembre 1990

**Foire internationale d'automne
de Zagreb**
Foire publique des métiers
Zagreb, Yougoslavie
17-23 septembre 1990

Foire internationale de Bucarest
Foire publique des métiers
Bucarest Roumanie
13-21 octobre 1990

MACHINERIE, MATÉRIEL et SERVICES INDUSTRIELS

Selkhozteknika 90
*Machinerie et matériel
agricoles*
Moscou, URSS
4-13 septembre 1990

**Foire technique internationale
de Brno**
Brno, Tchécoslovaquie
12-20 septembre 1990

Metav 90

*Technologies et automatisation
de la fabrication*
Düsseldorf, RFA
9-13 octobre 1990

Interplas 90

*Plastiques et caoutchouc -
Machinerie*
Birmingham, R.-U.
19-23 novembre 1990

Pollutec

*Technologie pour la gestion des
déchets et la protection de
l'environnement*
Lyon, France
20-23 novembre 1990

PRODUITS DU PÉTROLE et DU GAZ - MATÉRIEL et SERVICES

ONS 90

*Matériel pour l'exploitation des
gisements de pétrole et de gaz
au large des côtes et dans les
mers septentrionales*
Stavanger, Norvège
28-31 août 1990

Marché international de la technologie de la navigation et du domaine maritime

*Technologie de la navigation et
du domaine maritime*
Hambourg, RFA
25-29 septembre 1990

SYSTÈMES ET MATÉRIEL DE TRANS- PORT

Automechanika 90

*Entretien des véhicules auto-
mobiles et service après-vente*
Francfort, RFA
11-16 septembre 1990

Foire aérospatiale de Moscou de 1990

*Aménagement, construction,
équipement et exploitation des
aéroports*
Moscou, URSS
21-26 septembre 1990

ACTIVITÉS SPÉCIALES

**Les Maritimes canadiennes
se tournent vers l'Europe
de 1992 - Colloque**
Halifax (Nouvelle-Écosse) et
St. John's (Terre-Neuve) [Les
dates seront annoncées plus
tard]

Ateliers sur l'Europe de 1992

Québec et Ontario
(Les dates seront annoncées plus
tard)

Conférences sur l'Europe de 1992

Vancouver (Colombie-
Britannique); Québec (Québec);
Regina (Saskatchewan)
Septembre 1990
Toronto (Ontario)
Octobre 1990
(Les dates seront annoncées
plus tard)

**Atelier sur les nouveaux
règlements régissant les achats
publics en Europe**
*Télécommunications,
transports, eau*
Novembre 1990

Colloques, Europe 1992

Winnipeg, Saskatoon, Moncton,
Charlottetown
Automne 1990, Hiver 1991

Ateliers sur les procédures d'établissement des normes et d'homologation

10 ateliers un peu partout au
Canada
Janvier 1991 - Mai 1991

Ateliers sur les alliances stratégiques

*Pourquoi, quand et comment
choisir un associé européen*
10 ateliers un peu partout au
Canada
Février 1991 - Juin 1991

**Ateliers sur l'industrie environ-
nementale et l'Europe de 1992**
Québec, Ontario, Alberta
Mars 1991



Liste des foires et des expositions commerciales en Asie et dans le périmètre du Pacifique en 1990-1991

Pour obtenir de l'information sur *HORIZON «LE MONDE»*, prière de communiquer avec : *Info Export (BTCE)* Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
 Sans frais : 1-800-267-8376
 Appels d'Ottawa : 993-6435

TECHNOLOGIE DE POINTE - PRODUITS, SYSTÈMES et SERVICES

Telecom Users Association of New Zealand Conference and Exhibition
Matériel de télécommunications
 Nouvelle-Zélande
 Août 1990

Foire 1990 de l'électronique
Matériel électronique et de télécommunications
 Delhi, Inde
 5-11 septembre 1990

Exposition de catalogues
Documentation générale, brochures, vidéos
 Chittagong, Bangladesh
 Septembre 1990

Exposition 1990 de matériel de télécommunications - Philippines
Télécommunications
 Manille, Philippines
 11-15 septembre 1990

Exposition d'instruments et matériel technique de contrôle électronique
Matériel électronique et instruments
 Beijing, Chine
 27 octobre - 2 novembre 1990

Exposition coréenne d'électronique
Matériel électronique
 Séoul, Corée
 Octobre 1990

Techno Ocean 90
Matériel de pointe pour les recherches océanographiques
 Osaka, Japon
 14-17 novembre 1990

Assemblée annuelle de l'Association philippine des radiodiffuseurs
 Manille, Philippines
 Novembre 1990

EXPO COMM CHINA 90
Foire des télécommunications
 Beijing, Chine
 8-13 novembre 1990

Instruments Indonésie
 Djakarta, Indonésie
 13-17 novembre 1990

Foire de la technologie de pointe canadienne
Technologie des domaines de l'environnement, de l'énergie et des télécommunications
 Bangkok, Thaïlande
 15-20 janvier 1991

9^e Foire technique de l'Inde
Technologie de pointe
 Delhi, Inde
 10-17 février 1991

Exposition des techniques des télécommunications
Matériel de télécommunications
 Djakarta, Indonésie
 27 février - 2 mars 1991

Exposition de catalogues
Documentation générale, brochures, vidéos
 Dacca, Bangladesh
 Mars 1991

PC 91
Exposition informatique
 Australie
 Mars 1991

AGRICULTURE et PRODUITS ALIMENTAIRES

Exposition Solo de l'industrie alimentaire (Automne)
Produits agricoles, poissons et produits alimentaires
 Osaka, Japon
 Septembre 1990

Exposition d'importations de Kobe
Produits agricoles et produits de consommation
 Kobe, Japon
 22-25 novembre 1990

Exposition internationale de bétail - Malaisie
Agriculture et bovins
 Kuala Lumpur, Malaisie
 9-12 octobre 1990

Agriculture et aliments - Indonésie
Production et transformation des aliments
 Djakarta, Indonésie
 17-23 octobre 1990

Exposition sur la transformation des aliments et l'emballage
 Djakarta, Indonésie
 13-17 novembre 1990

Exposition Solo de l'industrie alimentaire
Produits alimentaires
 Manille, Philippines
 Automne 1990 (les dates seront annoncées plus tard)

Agrotech
Technologie agricole
 Bangkok, Thaïlande
 21-24 janvier 1991

Foodex 91
Produits alimentaires
 Tokyo, Japon
 13-17 mars 1991

Exposition Solo de l'industrie alimentaire (Printemps)
Produits agricoles/poissons/produits alimentaires
 Osaka, Japon
 Mars 1991

Exposition Solo de l'industrie alimentaire
Produits alimentaires
 Nouvelle-Zélande
 Mars 1991

Taste of Canada
Promotion d'aliments dans les magasins
 Nouvelle-Zélande
 Mars 1991

PRODUITS et SERVICES DU DOMAINE DE LA CONSTRUCTION et DES DOMAINES CONNEXES

Japan Build 90
Produits de construction domiciliaire
 Tokyo, Japon
 Novembre 1990

Exposition Solo de produits de construction
Produits manufacturés en bois et produits de construction
 Osaka, Japon
 Octobre 1990

Mini-exposition de maisons en rondins

Matériaux et techniques propres aux maisons en rondins
Tokyo, Japon
Mars 1991

PRODUITS DE DÉFENSE et MATÉRIEL CONNEXE

Exposition japonaise internationale de l'industrie aérospatiale

Technologie de pointe, aérospatiale, défense
Tokyo, Japon
Février 1991

PRODUITS DES DOMAINES DE L'ÉDUCATION, DE LA FORMATION, DES SOINS DE SANTÉ et DE LA MÉDECINE

Medic Asia
Singapour
17-20 septembre 1990

Le monde de l'éducation - 1990

Formation et éducation en Indonésie
Djakarta, Indonésie
13-17 novembre 1990

Exposition d'importations JETRO : Soins de santé 1991

Produits médicaux et thérapeutiques et produits pour soins de santé
Tokyo, Japon
12-15 mars 1991

PRODUITS DE LA FORÊT et MATÉRIEL ET SERVICES CONNEXES

Menuiserie et foresterie - Indonésie
Indonésie
17-23 octobre 1990

Foresterie
Colloque technique devant se tenir en Indonésie
Indonésie
Octobre 1990

Australian Timber Congress
Technologie forestière et produits de la forêt
Perth, Australie
11-16 novembre 1990

APPITA
Produits forestiers
Australie
29 avril - 5 mai 1991

DOMAINES GÉNÉRAUX INTÉRESSANT LE CONSOMMATEUR

Exposition japonaise 1990 pour le bricoleur
Produits à l'intention du bricoleur
Tokyo, Japon
14-16 septembre 1990

Foire coréenne mondiale du tourisme
Produits canadiens relatifs au tourisme
Séoul, Corée
Septembre 1990

CENIT ASIA 90
Foire commerciale/conférence
Hong Kong
25-28 septembre 1990

MIPRO: New Import Business Exhibition
Produits de consommation
Tokyo, Japon
1^{er} - 4 octobre 1990

World Fashion Fair II
Vêtements et produits connexes de consommation
Osaka, Japon
2-4 octobre 1990

Intertour Expo 91
Tourisme
Hong Kong
Janvier 1991

Hong Kong Fashion Week Trade Fair
Vêtements et produits de consommation
Hong Kong
Janvier 1991

Foire commerciale internationale des Philippines
Philippines
Janvier 1991

Tokyo International Boat Show '91
Embarcations de plaisance et produits de consommation connexes
Tokyo, Japon
Février 1991

Exposition internationale d'articles de sport de Tokyo
Matériel et articles de sport pour le consommateur
Tokyo, Japon
Février 1991

Exposition internationale d'articles cadeaux de Tokyo
Produits de consommation
Tokyo, Japon
Mars 1991

EXPLOITATION MINIÈRE, MINÉRAUX et MÉTAUX - MATÉRIEL et SERVICES

Goldfields Mining Exhibition
Matériel d'exploitation des mines
Kalgoorlie, Australie
Octobre 1990

Congrès mondial de l'industrie minière
Beijing, Chine
14-18 mai 1991

PRODUITS DU PÉTROLE et DU GAZ - MATÉRIEL et SERVICES

AUSPLAS
Produits chimiques
Sydney, Australie
Octobre 1990

CHEMTECH 90
Huile et pétrole - Matériel et services
Delhi, Inde
6-12 octobre 1990

Offshore South East Asia
Technologie (pétrole et gaz)
Singapour
4-7 décembre 1990



Liste des foires et des expositions commerciales aux États-Unis en 1990-1991

Pour obtenir de l'information sur *HORIZON «LE MONDE»*, prière de communiquer avec :
Info Export (BTCE)
 Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
 Sans frais : 1-800-267-8376
 Appels d'Ottawa : 993-6435

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Natural Food Distributors Association Convention
aliments et boissons
 Anaheim, CA
 Juillet 1990

Pennsylvania State Agricultural Progress Days
équipement agricole
 Rock Island, PA
 Août 1990

Western Restaurant Association Convention and Exposition
aliments et boissons
 San Francisco, CA
 25-28 août 1990

Husker Harvest Days
équipement agricole
 Grand Island, NE
 Septembre 1990

Florida Restaurant Association Show
aliments, boissons et équipement servant à la préparation des aliments
 Orlando, FL
 7-9 septembre 1990

California Grocers Association Show
aliments et boissons
 Anaheim, CA
 15-17 septembre 1990

Solo Food Show
aliments et boissons
 Indianapolis, IN
 Octobre 1990

Michigan and Great Lakes Food Service Show
aliments et boissons
 Lansing, MI
 Octobre 1990

Solo Food Show
aliments et boissons
 Pittsburgh, PA
 Octobre 1990

Solo Food Show
aliments et boissons
 Syracuse, NY
 4 octobre 1990

Ohio Retail Grocers Association Show
aliments et boissons
 Columbus, OH
 14-15 octobre 1990

New York State Restaurant Association Show
aliments et boissons
 Buffalo, NY
 15-17 octobre 1990

Northern Farm Show
équipement agricole
 Minneapolis, MN
 Novembre 1990

Atlanta Southeast Hospitality and Food Service Show
aliments et équipement servant à la préparation des aliments
 Atlanta, GA
 4-6 novembre 1990

North Dakota Agricultural Exposition
équipement agricole
 Minot, ND
 Janvier 1991

National Pizza Exposition
aliments et équipement servant à la préparation des aliments
 Nouvelle-Orléans, LA
 Janvier 1991

A Taste of Canadian Wine
boissons
 Detroit, MI
 Février 1991

Solo Food Show
aliments et boissons
 Seattle, WA
 Février 1991

Boston Solo Food Show
aliments et boissons
 Boston, MA
 Février 1991

National Farm Machinery Fair
équipement agricole
 Louisville, KY
 Février 1991

Upper Mid-West Hospitality Show
aliments et équipement servant à la préparation des aliments
 Minneapolis, MN
 19-21 février 1991

Solo Food Show
aliments et boissons
 Chicago, IL
 Mars 1991

East South Hospitality and Restaurant Association Show
aliments et équipement servant à la préparation des aliments
 Washington, DC
 Mars 1991

Triumph of Agriculture
équipement agricole
 Omaha, NE
 Mars 1991

VÊTEMENTS ET FOURRURES

Men's Apparel Guild of California Show
vêtements pour hommes
 Las Vegas, NV
 5-8 septembre 1990

Children's Apparel Show
vêtements pour enfants
 Miami, FL
 11-14 septembre 1990

Children's Apparel Show
vêtements pour enfants
 Los Angeles, CA
 Octobre 1990

Men's Fine Tailored Clothing Show
vêtements pour hommes
 New York, NY
 Janvier 1991

Children's Apparel Show
vêtements pour enfants
 Los Angeles, CA
 Mars 1991

Men's Apparel Guild of California Show
vêtements pour hommes
 Las Vegas, NV
 Mars 1991

INDUSTRIES DE LA CULTURE avec FILMS ET VIDEOS

Video Software Dealers Association Show
logiciels et vidéos
 Las Vegas, NV
 Août 1990

Pacific Northwest Booksellers Association Meeting
livres
 Eugene, OR
 Août 1990

Upper Midwest Booksellers Association Meeting
livres
 Minneapolis, MN
 Septembre 1990

International Art Exposition
oeuvres d'art et sculptures
 Los Angeles, CA
 Octobre 1990

New England Booksellers Association Meeting
livres
 Hartford, CT
 Octobre 1990

American Library Association Mid-Winter Meeting
livres et périodiques
 Chicago, IL
 Janvier 1991

National Association of Music Merchants Winter Meeting
instruments et accessoires de musique
 Anaheim, CA
 Janvier 1991

National Association of Music Merchants - International Music Market
instruments et accessoires de musique
 Anaheim, CA
 18-23 janvier 1991

Western Association of Visual Merchandising Show
accessoires de magasin, étalages, dispositifs d'éclairage, mannequins
 San Francisco, CA
 Mars 1991

**COMMUNICATIONS,
MATÉRIEL et SERVICES
INFORMATIQUES**

Siggraph '90
*matériel et logiciels d'infor-
matique graphique et
d'édition*
Dallas, TX
7-9 août 1990

**Armoured Forces Communica-
tions Electronics Association
télécommunications et
électronique**
Fort Monmouth, NJ
10-12 septembre 1990

**Rochester Computer Business
Show**
*matériel et logiciels
informatiques*
Rochester, NY
11-13 septembre 1990

Networld '90
*matériel et logiciels de gestion
de réseau*
Dallas, TX
11-13 septembre 1990

Land Mobile Exposition
*matériel mobile de télécom-
munications*
Orlando, FL
26-28 septembre 1990

Unix Solutions
logiciels unix / qnx
Anaheim, CA
3-6 octobre 1990

**South East Telecommunica-
tions Association**
*matériel de télécommunica-
tions téléphoniques et
numériques*
Miami, FL
8-10 octobre 1990

Info Show '90
logiciels informatiques
New York, NY
9-12 octobre 1990

Northcon
*matériel et logiciels informa-
tiques, matériel et
instruments électroniques*
Seattle, WA
17-18 octobre 1990

Northeast Computer Fair
*matériel et logiciels informa-
tiques pour l'utilisateur final*
Boston, MA
25-27 octobre 1990

Unix Exposition
logiciels unix / qnx
New York, NY
31 octobre - 2 novembre 1990

Autofact Trade Show
*matériel et logiciels de
robotique ainsi que de concep-
tion et de fabrication assistées
par ordinateur (CAO/FAO)*
Detroit, MI
1^{er} -3 novembre 1990

Unicom
*matériel de télécommunica-
tions téléphoniques et
numériques*
Washington, DC
1^{er} -3 novembre 1990

**Interservice Industry Training
Systems Conference '90**
*systèmes et matériel de
formation*
Orlando, FL
1^{er} -15 novembre 1990

Comdex Fall '90
*matériel et logiciels
informatiques*
Las Vegas, NV
12-16 novembre 1990

Data '90
*matériel de télécommuni-
cations*
Miami Beach, FL
4-6 décembre 1990

UniForum '91
logiciels unix / qnx
Dallas, TX
22-24 janvier 1991

**Armoured Forces
Communications Electronics
Association West Trade Show**
*télécommunications et
électronique*
Anaheim, CA
1^{er} -15 février 1991

**National Computer Graphics
Association Show**
*matériel et logiciels d'infor-
matique graphique et
d'édition*
Anaheim, CA
Mars 1991

**National Broadcasting
Association of America Show**
*matériel de câblodiffusion
(CATV)*
Atlanta, GA
Mars 1991

**PRODUITS DE
CONSOMMATION et
PRODUITS MÉNAGERS**

Canadian Housewares Show
articles ménagers
Cleveland, OH
Juillet 1990

National Gift Show
articles cadeaux
Atlanta, GA
7-11 juillet 1990

Atlanta Furniture Show
meubles résidentiels
Atlanta, GA
15-18 juillet 1990

**Athletic Dealers of America -
Spring Buying Session**
articles de sport
Louisville, KY
19-22 juillet 1990

**Jewellers of America Trade
Show**
bijoux
New York, NY
21-25 juillet 1990

**American Fishing Tackle
Manufacturers Association**
matériel de pêche
Nouvelle-Orléans, LA
26-29 juillet 1990

**National Sporting Goods
Association Annual Show**
articles et vêtements de sport
Chicago, IL
30 juillet - 2 août 1990

**American Hospital
Association Show**
*matériel et services hospi-
taliers et médicaux*
Washington, DC
30 juillet - 1^{er} août 1990

National Hardware Show '90
articles de quincaillerie
Chicago, IL
12-15 août 1990

**Outdoor Retailer
Exposition West**
*articles et vêtements de sport
(à l'exception du matériel de
pêche et de chasse)*
Reno, NV
13-15 août 1990

Seattle Sporting Goods Show
articles et vêtements de sport
Seattle, WA
Septembre 1990

**Greater Cleveland Hospital
Association Health Care
Exposition**
*produits et services en matière
de soins de santé*
Cleveland, OH
Septembre 1990

**Action Sports Retailer Trade
Exposition**
*matériel et accessoires de
sport*
San Diego, CA
18-20 septembre 1990

Fall Housewares Show
articles ménagers
Atlanta, GA
24-26 septembre 1990

**Emerging Medical
Technologies '90**
*produits et services en matière
de soins de santé*
New York, NY
Octobre 1990

Interbike
*matériel et vêtements pour le
cycliste*
Anaheim, CA
1^{er} -3 octobre 1990

Interbike
*matériel et vêtements pour le
cycliste*
Atlantic City, NJ
21-23 octobre 1990

**National Sporting Goods
Association Fall Market**
matériel et vêtements de sport
Anaheim, CA
11-13 octobre 1990

**National Office Products
Association Show**
matériel de bureau
Chicago, IL
19-21 octobre 1990

**National Spa and Pool
Institute**
*matériel pour baignoires
et piscines*
Anaheim, CA
31 octobre - 2 novembre 1990

**International Interior Design
Exposition**
*meubles faits sur demande et
meubles de bureau*
Toronto
15-18 novembre 1990

National Home Health Care 1990

produits et services en matière de soins de santé
Atlanta, GA
16-18 novembre 1990

International Housewares

Exposition
articles ménagers
Chicago, IL
Janvier 1991

National Gift Show

articles cadeaux
Atlanta, GA
Janvier 1991

1991 Shot Show

matériel de chasse et de pêche
Dallas, TX
17-20 janvier 1991

Jewellers of America Show

bijoux
New York, NY
31 janvier - 3 février 1991

Sporting Goods Manufacturers

Association Super Show
matériel et vêtements de sport
Atlanta, GA
21-24 février 1991

New England Health Care

Assemblies Exhibition
produits et services en matière de soins de santé
Boston, MA
Mars 1991

Ski Industries of America

Exposition
matériel et vêtements de ski
Las Vegas, NV
18-23 mars 1991

National Home Center Show

matériel de rénovation et de réparation domiciliaires pour le bricoleur
Chicago, IL
24-26 mars 1991

ÉNERGIE, PRODUITS CHIMIQUES ET PÉTROCHIMIQUES

Society of Petroleum Engineers
matériel d'extraction et de production de pétrole et de produits chimiques
Nouvelle-Orléans, LA
23-26 septembre 1990

Finishing West

peintures ainsi que matériaux et équipement de finition
Anaheim, CA
25-27 septembre 1990

Lighting World

matériel d'éclairage
Los Angeles, CA
Octobre 1990

International Biotechnology Exposition '90

biotechnologie - produits, services, R et D et investissements
San Mateo, CA
23-25 octobre 1990

Plast Expo '90

matériaux et équipement pour mouleurs de plastique
Montréal
23-24 octobre 1990

American Gas Conference and

Exposition
matériel d'extraction, de raffinage et de distribution du gaz
Boston, MA
28-31 octobre 1990

Pacific Coast Oil Show and Conference

équipement et services d'extraction de pétrole au large des côtes
Bakersfield, CA
7-9 novembre 1990

Wescon '90

matériel électronique
Anaheim, CA
13-15 novembre 1990

Society of Petroleum Engineers

matériel d'extraction et de production de pétrole et de produits chimiques
Long Beach, CA
20-22 mars 1991

POISSON et PRODUITS DE LA PÊCHE

Seafare Southeast '90

fruits de mer
Orlando, FL
31 octobre - 1^{er} novembre 1990

Seafare '91

fruits de mer
Long Beach, CA
Février 1991

Solo Seafood Show

fruits de mer
Detroit, MI
Mars 1991

Boston Seafood Show

fruits de mer
Boston, MA
Mars 1991

SERVICES GÉNÉRAUX et ACHATS GOUVERNEMENTAUX

FedMicro '90

matériel et logiciels informatiques
Washington, DC
5-6 septembre 1990

Federal Computer Conference/ Canadian Embassy Open

House
matériel et logiciels informatiques
Washington, DC
17-19 septembre 1990

ComNet '91 / Canadian

Embassy Open House
matériel de télécommunications
Washington, DC
29-31 janvier 1991

Federal Office Systems

Exposition
matériel et logiciels informatiques
Washington, DC
31 mars 1991

ÉQUIPEMENT INDUSTRIEL ET MATÉRIEL DE TRANSPORT

American Marine Trades

Exposition
embarcations de plaisance et accessoires
Atlanta, GA
Août 1990

International Machine

Tool Show
machines-outils
Chicago, IL
5-13 septembre 1990

GoldTech 4

matériel d'exploitation des mines
Reno, NV
10-12 septembre 1990

Northern California Fall Boat Show

embarcations de plaisance et accessoires
Oakland, CA
16-24 septembre 1990

Assembly Technology

Exposition
assembleuses
Chicago, IL
25-27 septembre 1990

Marine Technology Society '90

matériel technique maritime
Washington, DC
26-28 septembre 1990

Annapolis Sail Boat Show

voiliers et accessoires
Annapolis, MD
Octobre 1990

Instrumentation Society of America

instruments de contrôle et d'études des procédés
Dallas, TX
Octobre 1990

United States Power Boat Show

embarcations à moteur et accessoires
Annapolis, MD
Octobre 1990

International Public Transit Exposition '90

matériel et produits pour les systèmes de transport en commun
Houston, TX
1^{er} - 3 octobre 1990

National Business Aircraft

Association Show
aéronefs d'affaires et industries connexes
Nouvelle-Orléans, LA
3-5 octobre 1990

Specialized Equipment Manufacturers Association / Automobile International

Association Show '90
pièces et accessoires de rechange pour véhicules automobiles
Las Vegas, NV
10-12 octobre 1990

Fort Lauderdale Boat Show

embarcations de plaisance et accessoires
Fort Lauderdale, FL
20-25 octobre 1990

Automotive Parts and Accessories Association '90
pièces et accessoires de rechange pour véhicules automobiles
Chicago, IL
22-25 octobre 1990

International Maritime Show
pièces et systèmes pour navires
San Francisco, CA
31 octobre - 2 novembre 1990

Society of Automobile Engineers Truck and Bus Show
camions et autobus
Detroit, MI
Novembre 1990

Great Lakes Industrial Show
équipement de manutention du matériel
Cleveland, OH
6-8 novembre 1990

Packaging Machinery and Materials Institute Exposition '90
équipement et matériaux d'emballage
Chicago, IL
12-16 novembre 1990

Work Boat Show
systèmes de propulsion et de navigation maritimes
Nouvelle-Orléans, LA
15-17 novembre 1990

National Autobody Congress and Exposition
équipement et services de réparation de véhicules accidentés
Nouvelle-Orléans, LA
29 novembre - 2 décembre 1990

North West Mining Association Trade Show
matériel d'exploitation des mines
Spokane, WA
5-7 décembre 1990

Society of Automotive Engineers '91 Show
pièces et accessoires originaux pour véhicules automobiles
Detroit, MI
Février 1991

International Automotive Aftermarket Show (The Big I)
pièces et accessoires pour véhicules automobiles
Chicago, IL
Février 1991

ProMat '91
équipement de manutention du matériel
Chicago, IL
21 janvier - 18 février 1991

Miami International Boat and Sailboat Show
embarcations de plaisance et accessoires
Miami, FL
14-20 février 1991

94th National Western Mining Conference
matériel d'exploitation des mines
Denver, CO
24-27 février 1991

1991 National Swimming Pool and Aquatic Conference
produits et accessoires pour piscines
Scottsdale, AZ
27 février - 1^{er} mars 1991

Forest Industries 1991 Machinery Show
équipement de foresterie
Portland, OR
27 février - 1^{er} mars 1991

Mid-America Trucking Show
camions et accessoires
Cleveland, OH
Mars 1991

Solo Job Shop Show
ateliers d'usinage faits sur commande - Boeing
Seattle, WA
20-22 mars 1991

TEXTILES, CHAUSSURES et CUIR

Leathermark '91
vêtements de cuir
New York, NY
Février 1991

DÉFENSE et TECHNOLOGIE CONNEXE

Marine Corps Show
véhicules, systèmes d'instruction, aliments et articles médicaux
Washington, DC
21-23 août 1990

International Security Conference East '90
matériel de sécurité
New York, NY
28-30 août 1990

Association of Old Crows '90
guerre électronique
Boston, MA
8-11 octobre 1990

ComDef '90 (Common Defence Forum)
systèmes de défense maritimes, aérospatiaux et terrestres
Washington, DC
24-26 octobre 1990

Space Technology, Communications and Commerce Exposition
systèmes aérospatiaux
Houston, TX
Novembre 1990

Aerospace Industries Association of America '91
systèmes et matériaux aérospatiaux
Los Angeles, CA
Février 1991

INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

Builders Products Solo Show
matériaux et produits de construction
Minneapolis, MN
6-7 septembre 1990

Florida Lumber and Building Materials Show
matériaux et produits de construction
Orlando, FL
20-22 septembre 1990

National Plumbing Heating Cooling Piping Show
équipement et articles de plomberie, de chauffage et de climatisation
Chicago, IL
5-7 octobre 1990

Building Industry Show
matériaux et produits de construction
Los Angeles, CA
24-26 octobre 1990

Engineered Plumbing Exposition
matériel et articles de plomberie
Cincinnati, OH
5-7 novembre 1990

Kitchen/Bath Industry Show West
produits de cuisine et de salle de bain
Los Angeles, CA
7-9 décembre 1990

Construction World
matériaux et produits de construction
Chicago, IL
12-14 décembre 1990

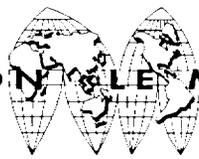
National Association of Home Builders Exposition
matériaux et produits de construction
Atlanta, GA
18-21 janvier 1991

Association of Suppliers of Heating, Refrigeration and Air Conditioning Equipment Exposition
matériel de climatisation, de chauffage et de réfrigération
New York, NY
21-23 janvier 1991

National Association of the Remodelling Industry
matériaux et produits de construction
Cincinnati, OH
28 février - 3 mars 1991

National Rural Builders Show
matériaux et produits de construction
Nashville, TN
8-10 mars 1991

North East Construction Show
matériaux et produits de construction
Boston, MA
14-16 mars 1991



Publications sur le commerce extérieur et Réseau des services commerciaux du Canada

Pour obtenir de l'information et de l'aide sur le programme HORIZON «LE MONDE», ou encore pour se procurer l'une des publications suivantes auprès d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, appeler sans frais le bureau Info Export, en composant le 1-800-267-8376 (ou le 993-6435, si l'on appelle d'Ottawa), ou encore écrire à la Direction générale d'Info Export (BTCE), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2.

PUBLICATIONS

On peut se procurer les publications suivantes :

PUBLICATIONS DE NATURE GÉNÉRALE SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Répertoire du service des délégués commerciaux du Canada

Guide de l'exportateur - Conseils pratiques

Guides de l'exportateur canadien

Le défi de la concurrence mondiale

CanadExport

AECEC - Programmes et services relatifs à l'expansion des exportations

Liste de marchandises d'exportation contrôlée - Avril 1989

Liste de marchandises d'importation contrôlée

Aux futurs exportateurs

ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Répertoire des courtiers en douane des États-Unis

Comment choisir et utiliser des agents aux États-Unis

Études sectorielles sur les perspectives d'exportation aux États-Unis pour les Canadiens et Canadiennes

Articles pour écrire
Articles ménagers
Arts et artisanat
Bandes, feuilles de plastique
Bijoux
Chaussures
Compresseurs, ventilateurs et souffleuses
Condensé de l'Accord de libre-échange
Couleurs, teintures et peintures
Drogues et médicaments
Équipement de manutention du matériel
Génératrices
Impression, y compris les livres

Instruments de musique (Aperçu général)
Jouets et jeux
Machinerie
Machines à papier
Machines de bureau
Machines diverses
Machines pour emballer
Matériel de mesure
Matériel électrique
Matériel médical
Mobilier
Outils à main
Pièces d'aéronef
Pièces de machines agricoles
Pièces pour véhicules automobiles
Piles
Préparation des aliments
Produits chimiques
Produits de boulangerie et de pâtisserie
Produits de beauté
Produits de caoutchouc
Produits de la pêche I et II
Produits de plastique
Quincaillerie
Robinets et soupapes
Spécialités chimiques
Télécommunications
Travail du métal
Vernis
Vêtements pour dames
Vêtements pour hommes
Viande de porc transformée

*L'Accord de libre-échange
Texte officiel et Synopsis.*

Études d'appréciation
Achats
Agriculture
Consommateurs
Énergie
Femmes
Finances (Science économique)
Foresterie
Industrie
Métaux et minéraux
Pêches
Services
Condensé

Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers américains (NEEF)

Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers le Sud des États-Unis (NEXUS)

Électronique de pointe - Guide des foires commerciales aux États-Unis

Guide des foires commerciales de l'alimentation aux États-Unis

Guide des foires commerciales aux États-Unis dans les domaines des matériaux de bâtiment, quincaillerie, chauffage et plomberie, réfrigération et ventilation

Guide des foires commerciales du vêtement aux États-Unis

EUROPE

On peut aussi se procurer les rapports énumérés ci-après, qui concernent l'incidence qu'aura la création d'un seul grand marché européen pour le commerce, les investissements et les intérêts techniques du Canada. Les rapports, qui portent le titre général de 1992 - Impact de l'unification du marché européen, sont divisés en trois catégories, comme on l'explique ci-après :

1^{re} partie : 1992 Conséquences pour l'Europe. Ce document décrit en détail les principaux effets économiques et commerciaux que l'unification aura sur les milieux commerciaux et d'affaires européens.

2^e partie : Les rapports sectoriels, dont la liste suit, analysent les effets de l'unification du marché européen sur les exportations canadiennes :

Produits agro-alimentaires
Biens de consommation et industries culturelles
Télécommunications et informatique
Industrie de l'automobile
Minéraux et métaux
Produits forestiers
Défense, aérospatiale et transports
Produits chimiques de spécialité, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie
Produits et services industriels
Services financiers
Produits de la pêche
Services professionnels et d'experts-conseils - Avocats d'affaires et experts-comptables

3^e partie : La dernière partie du rapport comporte aussi douze rapports sectoriels. Quand ils seront publiés, ces derniers présenteront une analyse approfondie de l'effet de l'unification du marché européen sur le commerce dans chacun des secteurs énumérés ci-dessus.

ASIE-PACIFIQUE

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada offre les rapports suivants.

Pakistan, Inde et Bangladesh :
Commercial Prospects for Canadian Companies in the Oil and Gas Sector in Bangladesh

India's Oil and Gas Market Opportunities for Canada

India's Natural Gas Market Opportunities for Canada

Australasie :
Guide de l'exportateur canadien - Australie

Australian Materials Handling Equipment Market

Guide de l'exportateur canadien - Nouvelle-Zélande

Asie :
Guide de l'exportateur canadien - Asie du Sud

Guide de l'exportateur canadien - Thaïlande

*Thailand Market Study –
Telecommunications*

*Guide de l'exportateur cana-
dien – Indonésie*

*Market Study for Canadian
Food Products in Indonesia*

*Oil and Gas Equipment/Ser-
vices in Malaysia*

Le Ministère a préparé une
série d'études sectorielles con-
cernant la Malaisie, dont les
suivantes :

Power Generation

Oil and Gas

Agricultural Sub-Sectors

Imported Food

Le Ministère a préparé une
série d'études sectorielles con-
cernant Singapour, dont les
suivantes :

The Computer Industry

The Construction Industry

The Food Industry

Aerospace

*Sports and Recreation
Products*

*A Study of the Market for
Telecommunications Products
in Singapore*

Japon :

*Rapport sur le marché japo-
nais des produits de la pêche*

*Perspectives d'exportation au
Japon*

*Le marché des oeufs de
hareng de l'Atlantique*

Le marché de la restauration

*Le marché de détail des
aliments et des boissons*

*Le marché de l'eau embou-
teillée*

*Le marché des viandes trans-
formées*

*Le marché des portes et
fenêtres*

*Le marché du saumon
d'élevage de la Colombie-
Britannique*

*Le marché de la tourbe de
sphagnes*

*Le marché de la luzerne et du
foin transformés*

LES CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL AU CANADA

Affaires extérieures et Com-
merce extérieur Canada, ainsi
qu'Industrie, Sciences et Tech-
nologie Canada ont établi des
**Centres du commerce interna-
tional** un peu partout au
Canada pour aider les exporta-
teurs. Veuillez communiquer
avec celui qui est le plus près
de chez vous.

Terre-Neuve

C.P. 8950
Parson's Building
90 O'Leary Avenue
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-2373

Ile-du-Prince-Édouard

C.P. 1115
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Bureau 400
Charlottetown (Ile-du-Prince-
Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

C.P. 940, Succursale M
1801 Hollis Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

C.P. 1210
Assumption Place
770, rue Main
Moncton (Nouveau-
Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429

Québec

C.P. 247
Tour de la Bourse
800, Victoria Square,
Bureau 3800
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4^e étage
Un, rue Front Ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5053
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8161

Manitoba

C.P. 981
330, avenue Portage, 8^e étage
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-8036
Télex : 07-57624
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

6th Floor
105 – 21st Street East
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-5925
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Edmonton
Suite 540
Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Calgary

510, 5^e rue, S.O., bureau 1100,
Calgary (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-6660
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

C.P. 11610
900 – 650 West Georgia Street
Vancouver (Colombie-Britan-
nique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434
Télex : 04-51191
Télécopieur : (604) 666-8330

TABLE DES MATIÈRES



OBJET DU GUIDE	2
AVANT-PROPOS	3
STRATÉGIES ET PROGRAMMES	4
DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS	5
Foires et missions commerciales	5
Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers (NEEF)	6
Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers le Sud des États-Unis (NEXUS)	6
Bureaux commerciaux satellites	6
Marchés publics gouvernementaux aux États-Unis	7
Développement des exportations par les associations commerciales	7
Séminaires et études de marchés	7
Renseignements supplémentaires	7
PACIFIQUE 2000	8
Stratégie commerciale pour le Pacifique	9
Activités de promotion du commerce	
Pénétration du marché par secteurs clés	
Représentation commerciale élargie	
Maillage d'entreprises	
Fonds pour l'apprentissage des langues et des réalités asiatiques	10
Grands centres	
Établissements régionaux postsecondaires	
Perspectives d'emploi des spécialistes de l'Asie-Pacifique	
Participation aux cours de langue dans les entreprises	
Conférences sur les études asiatiques au Canada	
Activités au secondaire	
Perfectionnement des professeurs de japonais	
Fonds des projets	11
Programme des messages stratégiques	
Programme des jeunes leaders	
Éducation internationale	
Fonds de recherche Asie-Pacifique	
Établissements du Pacifique	
Fondation Asie-Pacifique	
Fonds pour les sciences et la technologie au Japon	12
Renseignements supplémentaires	13
EUROPE 1992	14
Principaux éléments en Europe de l'Ouest	14
Analyse et évaluation des incidences du marché unifié de 1992	
Conseils au monde des affaires	
Programmes pour tirer parti de 1992	
Renseignements supplémentaires	16
PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS HORIZON LE MONDE	16
PROGRAMMES DE SCIENCES ET DE TECHNOLOGIE	17
CONCLUSION	19

NON - CIRCULATING /
CONSULTER SUR PLACE

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

SEP 19 1990

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

43-257-236



OBJET DU GUIDE

Le présent Guide donne des renseignements sur les mesures, les programmes, les activités, les services et les événements clés organisés ou offerts dans le cadre de la stratégie Horizon Le Monde. Vous y trouverez les contacts desquels obtenir des renseignements détaillés sur certaines activités du programme; c'est un outil de référence pour les entreprises, les universitaires et les groupes de médias qui s'intéressent aux activités gouvernementales de développement du commerce extérieur.

ABRÉVIATIONS

GÉNÉRALES

ADT - Agents de développement technologique
AECCEC - Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
CCI - Centre du commerce international
CIRIST - Comité interministériel des relations internationales scientifiques et techniques
ISTC - Industrie, Sciences et Technologie Canada
PAT - Programme d'apports technologiques
PIHM - Programme d'investissements Horizon Le Monde

DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS

ALE - Accord de libre-échange
NEEF - Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers les États frontaliers
NEXUS - Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers le Sud des États-Unis

PACIFIQUE 2000

OCDE - Organisation de coopération et de développement économiques
PECC - Pacific Economic Cooperation Conference

EUROPE 1992

CE - Communauté européenne
NEME - Programme d'aide aux nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers



Le Canada a été fondé par des commerçants. Du commerce des fourrures, nous sommes passés à la pêche, à l'agriculture et à l'exploitation minière, et enfin à la fabrication, au moment où l'effort de guerre a exigé la mobilisation de nos vastes ressources. Au fil des ans, le Canada a acquis une compétence dans les secteurs de haute technologie comme l'aérospatiale, les télécommunications, l'ingénierie et les transports. Nos ressources naturelles et humaines, la technologie et la stabilité demeurent la base de notre croissance et de notre prospérité. Faire du Canada la septième plus grande économie au monde n'était pas facile mais, désormais, notre pays doit relever un défi sans précédent : soutenir la concurrence, tant sur les marchés d'exportation que sur notre propre marché intérieur.

La technologie, la naissance de sociétés multinationales, l'élimination des obstacles au commerce et la hausse constante du discernement et des exigences des consommateurs sont autant d'éléments qui ont favorisé le phénomène de mondialisation. Les capitaux, les biens et les services parcourent la planète toujours plus facilement. Ce phénomène autorise les producteurs efficaces et imaginatifs à élargir leurs exploitations à l'échelle de la planète et offre aux consommateurs les meilleurs produits, au prix le plus bas possible. Par contre, cela signifie également qu'aucun marché n'est sûr. En tant que Canadiens, nous devons reconnaître ce défi et le relever avec dynamisme.

La clé de la prospérité économique au siècle prochain sera la compétitivité sur le marché international. Les grands thèmes de l'industrie dans la décennie qui commence seront l'innovation technologique, la mondialisation de l'investissement, de la production et de la commercialisation, ainsi que la capacité de s'adapter rapidement aux demandes spécifiques du marché. En 1989, le Canada était en importance au septième rang mondial des exportateurs et importateurs, gagnant trois places au classement dans la décennie écoulée. Il était huitième sur le plan du produit national brut (PNB) et 31^e par la population. Puisque près de 30 % de notre PNB est lié au commerce, le rendement commercial du Canada a des effets sur tous les Canadiens.

Si le Canada doit conserver sa place sur le plan du commerce international, et le niveau de vie élevé qui en résulte, nous devons resserrer la collaboration entre les gouvernements, les associations commerciales, les universités et les travailleurs. Et surtout, notre secteur de l'exportation devra continuer à produire des gens chevronnés, capables de hardiesse et d'innovation. Pour que les entreprises canadiennes aient accès aux marchés étrangers dans le cadre de règles commerciales équitables, le gouvernement fédéral a lancé de grandes initiatives d'orientation, par exemple l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et a assumé le leadership dans la ronde Uruguay des négociations commerciales multilatérales.

Pour sa part, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) a créé, depuis cinq ans, un certain nombre d'initiatives de développement des marchés, par exemple la Stratégie nationale du commerce de 1985, le Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux de 1988 et maintenant, Horizon Le Monde.

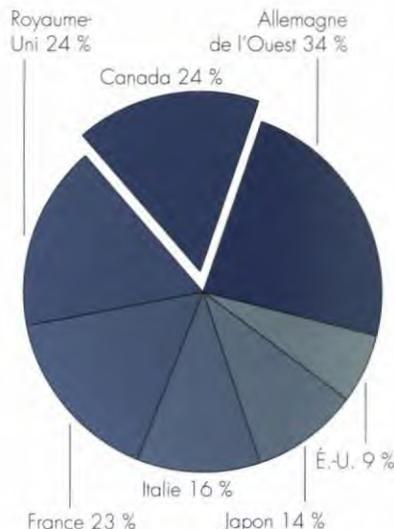
John C. Crosbie
Ministre du Commerce extérieur

«Le monde occidental se tourne vers les industries du haut savoir et le Canada doit en faire autant. Nous voulons nous faire connaître non seulement comme une nation riche en ressources naturelles, non seulement comme une nation commerçante, mais aussi comme une nation réputée pour ses ressources intellectuelles, ses idées et ses réalisations dans les domaines de l'éducation et du haut savoir. L'enjeu est d'autant plus fondamental qu'il s'agit de savoir comment le Canada subviendra à ses besoins dans les années 1990 et au-delà.»

*Le très honorable Brian Mulroney
Discours sur la recherche et le développement
à l'Université de Waterloo,
le 4 mars 1987*

EXPORTATIONS DE PRODUITS ET SERVICES

(COMME PART DU PNB/PIB
EN 1989)



Source : L'annuaire du FMI

STRATÉGIES ET PROGRAMMES

Horizon Le Monde est un ensemble quinquennal de 93,6 millions de dollars comportant diverses initiatives visant à faire en sorte qu'un plus grand nombre d'entreprises canadiennes soient prêtes à se lancer dans l'exportation. C'est là une hausse d'environ 15 % des efforts d'AECEC en matière de commerce extérieur. Les trois piliers de la stratégie Horizon Le Monde sont les marchés qui ont le plus d'importance pour le Canada, tant actuellement qu'à l'avenir, à savoir :

DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS PACIFIQUE 2000 EUROPE 1992

ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis, la mise en place de l'Accord de libre-échange (ALE) progresse comme prévu. Les droits tarifaires seront éliminés sur 10 ans et les obstacles non tarifaires sont abattus; ajoutons qu'il y a amélioration constante de l'accès pour les gens d'affaires qui voyagent. Les mécanismes administratifs sont en place, y compris les modalités de règlement des litiges. Signe de leur hâte de voir la libéralisation des échanges entre les deux pays, des entreprises, de part et d'autre de la frontière ont exercé des pressions pour accélérer l'élimination des droits tarifaires dans de nombreux secteurs. Le défi qui demeure, aux États-Unis, est de regagner notre part du marché, car nous avons depuis 15 ans cédé la place aux Japonais et aux Européens.

ASIE-PACIFIQUE

En Asie du Pacifique, c'est-à-dire le marché qui connaît la croissance la plus rapide au monde, nous devons radicalement améliorer notre présence commerciale. Il y a dix ans, 34 % du commerce canadien à l'extérieur des États-Unis se faisait en Asie du Pacifique. Le pourcentage est désormais à 50 % et augmente. Pourtant, la part du Canada sur le marché des importations en Asie du Pacifique demeure à 2 % à peine.

EUROPE

En Europe, il est essentiel d'établir notre base commerciale avant les grands changements liés au marché unifié de 1992. Les États-Unis, le Japon et d'autres pays ont consenti d'importants investissements en installations de production, de façon à s'intégrer à la CE avant 1992. Le Canada doit viser les secteurs clés de croissance de ses exportations et promouvoir les investissements bilatéraux.

Horizon Le Monde est une stratégie conjointe d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et d'Investissement Canada. Contrairement aux initiatives antérieures, Horizon Le Monde insiste sur la technologie, les investissements et le maillage et les associations de commercialisation en tant que techniques de pénétration des marchés étrangers. Horizon Le Monde est conçu comme une association entre le gouvernement et l'entreprise. Cette stratégie porte sur l'emploi, la croissance et la prospérité économiques à long terme, ainsi que la mise en place de capacités internes pour être concurrentiels sur le marché international.

DÉBOUCHÉS AUX ÉTATS-UNIS

En 1989, les États-Unis demeuraient l'associé commercial le plus important du Canada, soit 71 % des exportations canadiennes et 69 % de l'ensemble des exportations. Les exportations du Canada aux États-Unis s'établissaient à 97,9 milliards de dollars, soit une hausse de 0,09 % par rapport à 1988, tandis que les importations des États-Unis se chiffraient à 93,4 milliards de dollars, donc une hausse de 3 % sur la même période.

Le commerce avec les États-Unis génère 2 millions d'emplois, ce qui correspond au quart du PNB canadien. La taille de ce marché, sa proximité et la connaissance qu'en ont les exportateurs canadiens, ainsi que l'importance accrue qui lui est accordée par suite de l'Accord de libre-échange, tout cela indique que les États-Unis demeureront le marché le plus prometteur pour le Canada. En supposant des importations d'environ 500 milliards de dollars par an aux États-Unis, une hausse de 1 % à peine de la part qu'occupe le Canada dans ce marché se traduirait par des exportations supplémentaires de 5 milliards de dollars et des milliers de nouveaux emplois.

L'ALE, pierre angulaire de la stratégie du gouvernement en matière de compétitivité, ouvre de nouveaux débouchés de vente, particulièrement pour les petites et moyennes entreprises canadiennes. Pour le moment, environ le quart seulement des 40 000 fabricants canadiens exportent. Il existe des perspectives considérables pour les entreprises canadiennes d'améliorer leur croissance et leur rentabilité en vendant leurs produits aux États-Unis.

Horizon Le Monde offre une vaste gamme de manifestations et d'occasions de publicité afin d'aider les entreprises à réussir leur commercialisation aux États-Unis. En voici les éléments clés.

FOIRES ET MISSIONS COMMERCIALES

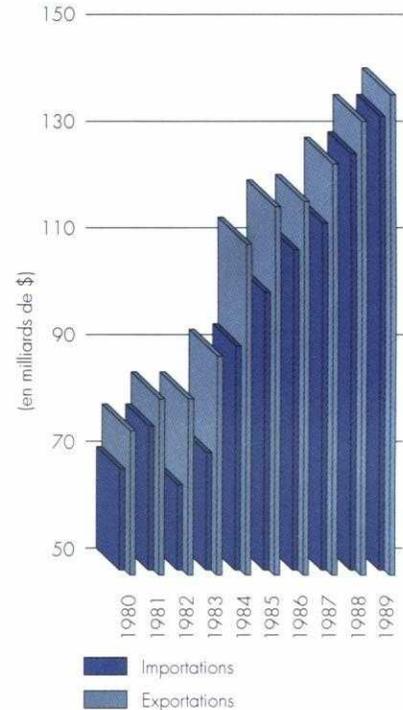
Les activités de promotion du commerce, par exemple, les missions et foires commerciales au Canada et à l'étranger, sont des instruments éprouvés qui favoriseront l'atteinte des objectifs commerciaux du gouvernement aux États-Unis. Les expositions aident les exportateurs à sonder le marché et à percevoir les tendances et les développements, à présenter leurs nouveaux produits, à établir des infrastructures de représentation et de distribution et à conclure des ventes.

En 1989, les entreprises canadiennes qui ont participé à des foires commerciales aux États-Unis avec l'aide d'AECEC ont enregistré des ventes sur place de 700 millions de dollars, avec des projections sur 12 mois de 1,5 milliard de dollars. Le rendement par dollar d'impôt dépensé était de 150 \$ en recettes d'exportation.

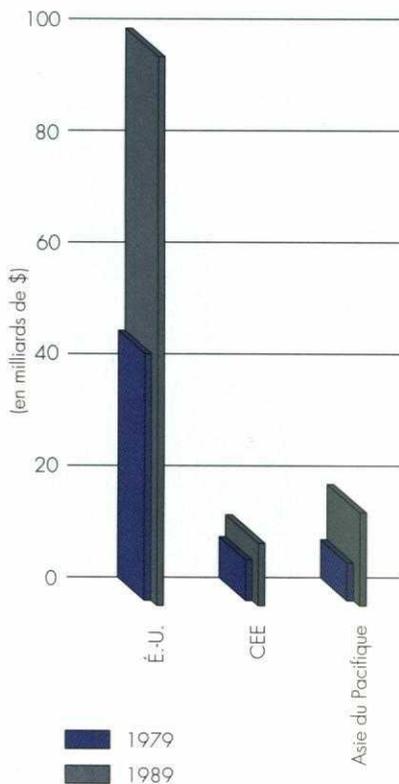
Le gouvernement lance une série d'expositions et de missions commerciales en 1990-1991, en concentrant ses efforts sur les secteurs offrant à toutes les régions du pays les meilleures perspectives d'exportation. Les manifestations sont choisies en consultation avec les bureaux commerciaux aux États-Unis, Industrie, Sciences et Technologie Canada, les centres du commerce international, les autres ministères fédéraux, les

COMMERCE DES MARCHANDISES

(D'APRÈS LA BALANCE DES PAIEMENTS)



EXPORTATIONS DU CANADA VERS LES TROIS RÉGIONS PILIERS



«La taille modeste de notre marché intérieur, nos besoins en capitaux et l'importance d'un accès permanent aux technologies nouvelles ne laissent au Canada d'autre choix que de s'ouvrir sur le monde.»

Le très honorable Joe Clark

gouvernements des provinces, les associations industrielles sectorielles et les directions sectorielles d'AECEC.

La participation aux expositions commerciales va de petits stands d'information aux grands stands nationaux réunissant 100 exposants canadiens. Le type d'exposition varie des grandes manifestations nationales annuelles jusqu'aux petites foires régionales et aux expositions canadiennes en solo organisées entièrement par nos bureaux. (Voir la liste des grandes manifestations dans la pochette de couverture.)

PROGRAMME D'AIDE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS VERS LES ÉTATS FRONTALIERS (NEEF)

En collaboration avec les ministères provinciaux du Commerce, le NEEF fait connaître à un groupe d'entreprises non exportatrices la possibilité de faire des affaires aux États-Unis. De petits groupes d'hommes et de femmes d'affaires se rendent au bureau commercial canadien le plus proche, aux États-Unis, pour suivre un programme intensif de deux jours démystifiant les modalités de dédouanement américaines, les exigences d'immigration et les questions financières et juridiques liées à la pratique des affaires aux États-Unis.

Ils rencontrent en outre des agents et distributeurs des fabricants américains, afin d'en savoir davantage sur les pratiques commerciales aux États-Unis. Quelque 5 000 nouvelles entreprises potentiellement candidates à l'exportation se sont déjà familiarisées avec le marché américain grâce au NEEF et il reste de vastes ressources non encore sollicitées. Cinquante pour cent des participants aux missions du NEEF finissent par exporter.

PROGRAMME D'AIDE AUX NOUVEAUX EXPORTATEURS VERS LE SUD DES ÉTATS-UNIS (NEXUS)

Le programme NEXUS a été créé pour amener les entrepreneurs ayant réussi le NEEF et les entreprises dont l'expérience se limite à faire des affaires avec les États frontaliers vers les États du sud-est et du sud-ouest, habituellement à une mission ou bureau commercial déterminé ou à une foire commerciale choisie. Là, ils bénéficient d'une séance d'information donnée par les agents commerciaux de la mission, qui organisent, au besoin, un calendrier de rencontres avec les agents des fabricants, les distributeurs et les acheteurs. En 1989-1990, dix-huit missions ont été organisées dans le cadre du programme NEXUS, auxquelles 250 sociétés ont participé. Il en a résulté des ventes directes pour une valeur de 100 millions de dollars.

BUREAUX COMMERCIAUX SATELLITES

Le pays voisin se compose d'environ six à sept marchés régionaux immenses, mais distincts, chacun ayant ses caractéristiques propres. Pour garantir une plus large pénétration du marché et tirer parti des nouveaux débouchés commerciaux dans les grandes régions métropolitaines, nous avons introduit le concept des bureaux commerciaux satellites. Chaque bureau satellite relève directement d'un consulat principal ou d'un consulat général. Nous avons ouvert cinq nouveaux bureaux en 1989 : San Diego, San Juan, Princeton, Denver et Miami. Ainsi, nous avons dans l'ensemble des États-Unis 27 bureaux commer-

ciaux. Le Canada étudie actuellement la possibilité d'en ouvrir un 28^e, à Phoenix, en Arizona.

MARCHÉS PUBLICS GOUVERNEMENTAUX AUX ÉTATS-UNIS

D'après les estimations, les dépenses totales de tous les paliers de gouvernement des États-Unis, à l'exception de la Défense, dépassent les 540 milliards de dollars. Nombre d'entreprises canadiennes sont désormais des fournisseurs agréés des agences gouvernementales américaines. L'ALE a entraîné une baisse du seuil des «commandes réservées» (pour les fournisseurs américains) de 171 000 \$ US à 25 000 \$ US, augmentant ainsi d'environ 2 milliards de dollars les possibilités d'approvisionnement chez les entreprises canadiennes. AECEC prépare une série d'initiatives d'accès à ce marché, notamment des séances d'information destinées aux industriels canadiens, sur la façon de saisir ces débouchés, et des moyens pour attirer les acheteurs américains vers les expositions commerciales canadiennes.

DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS PAR LES ASSOCIATIONS COMMERCIALES

En 1987, le ministère a relevé 265 associations industrielles canadiennes se disant intéressées à élargir leurs activités et à promouvoir le commerce extérieur. L'aide financière permet aux associations, qui autrement n'en auraient pas les moyens, de recruter des coordonnateurs de la commercialisation des exportations, de préparer des programmes de formation ou de travailler à la mise en application d'une stratégie globale d'exportation chez leurs membres. La collaboration avec les associations industrielles augmente la capacité du ministère d'élargir ses programmes à une gamme beaucoup plus vaste d'entreprises canadiennes dans toutes les régions.

SÉMINAIRES ET ÉTUDES DE MARCHÉS

Nous entreprenons un certain nombre d'études de marchés ciblées dans certains sous-secteurs afin de les diffuser chez les fabricants canadiens et de les aider à mieux orienter leurs activités de promotion des exportations aux États-Unis. Dans le but de tirer un avantage maximal des études nouvelles ou actualisées, le ministère parraine des séminaires et ateliers destinés à des groupes d'étude industriels et portant sur les résultats précis tirés de leurs constatations. Ainsi, nous faisons en sorte que les exportateurs reçoivent des renseignements à jour sur les marchés des États-Unis et que tous les participants éventuels connaissent les programmes du ministère.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES ÉTATS-UNIS

Activités de promotion du commerce
(Participation aux expositions et missions aux États-Unis)

Téléphone : (613) 991-9480
Télécopieur : (613) 990-9119

Développement des investissements

Téléphone : (613) 993-7348

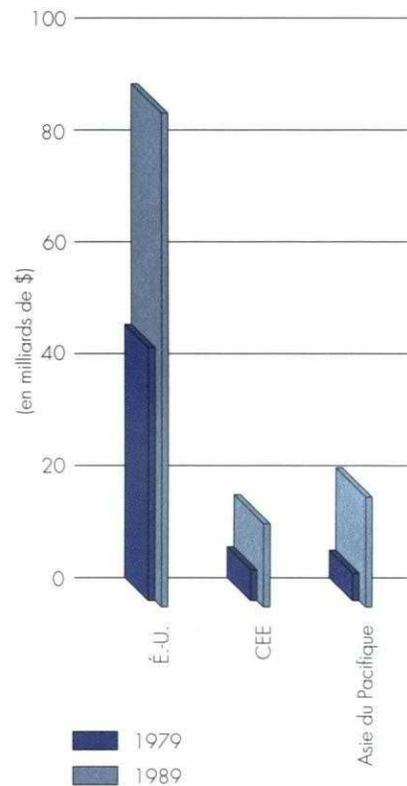
Développement du tourisme

Téléphone : (613) 998-8822

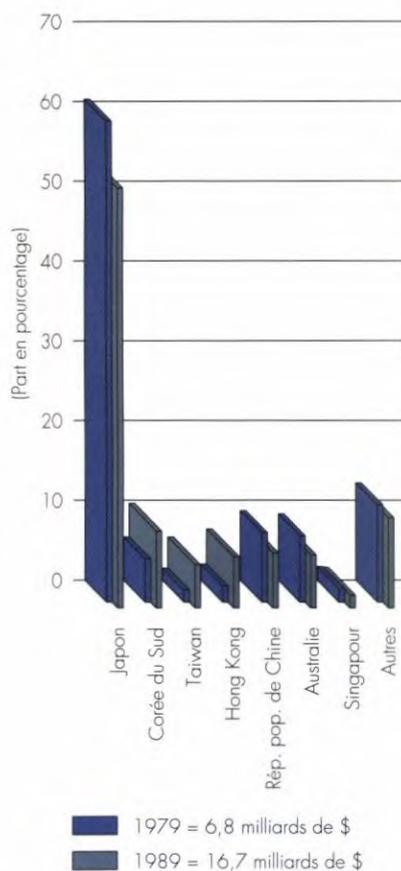
Marchés publics

Téléphone : (613) 991-2100
Télécopieur : (613) 990-9119

IMPORTATIONS AU CANADA DES TROIS RÉGIONS PILIERS



DESTINATION DES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'ASIE



Coordination ALE Téléphone : (613) 991-2028

Accès aux marchés

Tarifs douaniers et étiquetage Téléphone : (613) 993-5078
Télécopieur : (613) 990-9180

Règles d'origine Téléphone : (613) 993-5061
Télécopieur : (613) 993-5060

Séjour temporaire de commerçants en visite Téléphone : (613) 993-6306

Publications (Info Export) Sans frais : 1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

PACIFIQUE 2000

L'Asie et le Pacifique sont en pleine évolution. Onze des économies dont la croissance est la plus rapide au monde sont asiatiques. Le Japon, à lui seul, représente un marché plus vaste pour le Canada que le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne fédérale réunis. Notre commerce avec le Japon pourrait atteindre annuellement les 40 milliards de dollars au début des années 2000. En 2000, les « quatre tigres », c'est-à-dire Taiwan, Hong Kong, Singapour et la Corée, rattraperont probablement l'Europe en ce qui a trait au niveau d'industrialisation, avec des taux de croissance économique plus élevés que tous les pays de l'OCDE. Le commerce qu'entretient le Canada avec les « quatre tigres » pourrait s'élever à 10 milliards de dollars au tournant du siècle.

Le Canada est déjà une pièce importante de l'échiquier commercial de l'Asie et du Pacifique. Trois de nos cinq plus grands marchés d'exportation hors les États-Unis se situent en Asie : Japon, Corée et Taiwan. D'après les prévisions, le Canada continuera d'attirer fortement l'attention des gens d'affaires et des entrepreneurs investisseurs d'Asie et du Pacifique.

Chaque année, le Canada reçoit plus de 950 000 touristes d'Asie et du Pacifique et l'économie de la région continuant à se raffermir, leur nombre ne peut qu'augmenter.

Élargir notre présence en Asie-Pacifique en faisant la promotion des ventes d'exportation dans ce marché en plein essor ne suffira pas, en soi, pour permettre au Canada de tirer pleinement parti des possibilités offertes. Notre réussite dépend énormément de la technologie. Il est essentiel que le Canada et le Japon collaborent en sciences et en technologie, notamment par des entreprises conjointes. Il existe déjà 34 centres de recherche et de développement créés au Japon par des entreprises américaines et européennes; le Canada n'en a aucun.

Ajoutons que les Canadiens ne connaissent pas suffisamment les langues et les réalités culturelles asiatiques. Le Canada compte 1 200 étudiants postsecondaires qui apprennent le japonais, comparativement

à 15 000 en Australie et à 140 000 aux États-Unis. Pour réussir dans cette région, les Canadiens, notamment du secteur privé, doivent «apprendre davantage l'Asie».

Le programme PACIFIQUE 2000 compte quatre volets s'attaquant à ces questions :

STRATÉGIE COMMERCIALE POUR LE PACIFIQUE

FONDS POUR L'APPRENTISSAGE DES LANGUES ET DES RÉALITÉS ASIATIQUES PACIFIQUE 2000

FONDS DES PROJETS PACIFIQUE 2000

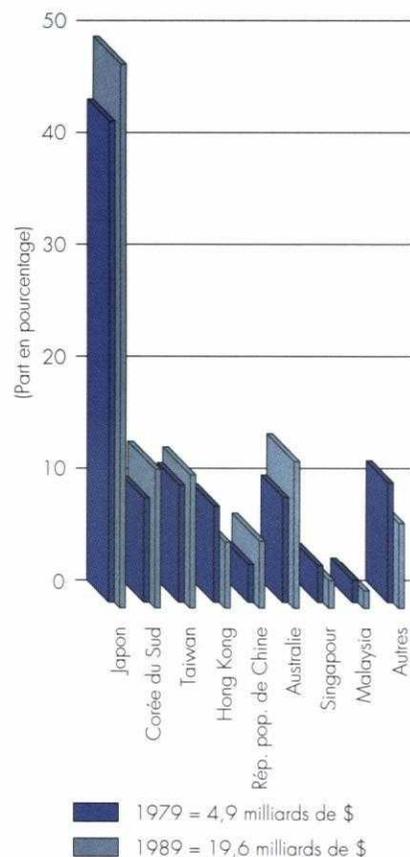
FONDS POUR LES SCIENCES ET LA TECHNOLOGIE AU JAPON

STRATÉGIE COMMERCIALE POUR LE PACIFIQUE

Cette stratégie est conçue pour faire en sorte que le Canada conserve sa part actuelle du marché dans la région, compte tenu du resserrement de la concurrence internationale, créer de nouveaux marchés pour les produits transformés et les produits finis, en réponse aux mesures d'ouverture du marché, raffermir les liens entre les sociétés canadiennes et celles d'Asie-Pacifique et attirer au Canada les investissements et les touristes de cette région. Il existe plusieurs sous-programmes.

- a) La hausse des subventions aux **activités de promotion du commerce** dans la région de l'Asie et du Pacifique est ciblée sur des secteurs prioritaires et dépend des exigences de l'industrie. Cette aide vient compléter et élargir les programmes en place, par exemple, le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), qui facilitent la participation des entreprises dans les foires et missions commerciales, les nouvelles études de marché et les activités originales de promotion des échanges. La participation des entreprises aux expositions et missions est organisée de la même façon que pour les manifestations actuellement parrainées par le PDME. (Consulter la liste des principales manifestations dans l'encart de la pochette de couverture.)
- b) Aide financière d'appui aux initiatives de **pénétration du marché par secteurs clés**. Ces initiatives seront élaborées, subventionnées et mises en oeuvre de concert avec l'industrie, les provinces et les autres ministères ou organismes gouvernementaux. Nous faisons appel au monde canadien des affaires afin qu'il participe pleinement au mécanisme d'identification des secteurs clés. Nous créerons dans les principales villes d'Asie et du Pacifique des centres permanents d'exposition afin de lancer les nouveaux exportateurs, à commencer par l'ouverture de la nouvelle ambassade de Tokyo en 1991.
- c) **Représentation commerciale élargie du Canada dans la région**. Un agent commercial sera mis en poste au bureau de la Chambre de Commerce du Canada à Taiwan, en 1990, et les autres marchés fortement prioritaires, surtout le Japon, seront couverts par des bureaux satellites.

ORIGINE DES IMPORTATIONS CANADIENNES D'ASIE



«De bons produits, de bons services et des ventes dynamiques, voilà les pierres angulaires de la réussite sur les marchés d'exportation. Combinez à cela la connaissance de la culture, de la langue et des pratiques commerciales étrangères, et vous partez gagnants.»

Thomas d'Aquino,
PDG du Conseil canadien des chefs d'entreprises

- d) Aide financière au maillage d'entreprises bilatéral et sectoriel. Les candidats potentiels sont les entreprises et associations industrielles canadiennes qui font la promotion des intérêts commerciaux et économiques et des investissements du Canada dans cette région. Ces groupes peuvent demander des subventions de contrepartie au ministère, jusqu'à un maximum de 75 000 \$ par année, pour appuyer les initiatives approuvées.

FONDS POUR L'APPRENTISSAGE DES LANGUES ET DES RÉALITÉS ASIATIQUES PACIFIQUE 2000

Ce fonds appuie un programme visant à améliorer la formation linguistique dans les établissements secondaires et postsecondaires et les programmes de formation linguistique du secteur privé. Ainsi, les Canadiens pourront acquérir les compétences linguistiques et culturelles dont ils ont besoin pour bien travailler en Asie et dans le Pacifique. Le fonds est fortement axé sur le Japon.

- a) **Grands centres.** Le centre David Lam des communications internationales de l'Université Simon Fraser, à Vancouver, et le centre mixte d'études Asie-Pacifique, en collaboration avec le *Centre for International Business* de Toronto, recevront une aide de base pour des cours d'études appliquées sur l'Asie, notamment des cours personnalisés de formation linguistique de courte durée pour les représentants du secteur privé pour les amener au «niveau de survie».
- b) **Établissements régionaux postsecondaires.** Les centres régionaux canadiens recevront une aide financière pour les programmes de formation linguistique et les études appliquées sur l'Asie, y compris la préparation des programmes d'études conçus pour servir le secteur privé; de plus, il y aura des programmes d'extension portant sur des cours en milieu de travail.
- c) **Perspectives d'emploi des spécialistes canadiens de l'Asie et du Pacifique.** Nous créerons un Centre national d'information sur l'emploi, à l'intention des entreprises qui sont à la recherche d'employés possédant des compétences et connaissances sur l'Asie. L'aide financière sera également accordée à la recherche et à la préparation de programmes d'études visant à mieux intégrer les études asiatiques aux écoles des hautes études commerciales et aux facultés de droit et de génie. Ce programme sera administré par la Fondation Asie-Pacifique du Canada.
- d) **Participation aux cours de langue dans l'entreprise.** Ce programme offrira de l'aide aux employés, particulièrement dans les entreprises petites et moyennes, pour qu'ils participent à des cours de formation linguistique et à des programmes d'études pratiques sur l'Asie. L'aide financière compensera en partie les frais de cours et les coûts connexes de participation. Le programme sera administré par la Fondation Asie-Pacifique du Canada.

e) **Conférences sur les études asiatiques au Canada.** Une aide financière sera accordée aux conférences portant sur des questions asiatiques et à l'égard des frais de voyage des universitaires qui se rendent à des conférences sur le commerce extérieur et autres au Canada, si leurs communications traitent directement des relations bilatérales et multilatérales du Canada avec l'Asie, ainsi que des facteurs qui influent sur ces relations. Le programme sera administré par AECEC.

f) **Activités au secondaire.** L'aide financière appuiera l'amélioration des volets actuels d'études asiatiques et la préparation de nouveaux cours dans une école de chaque agglomération métropolitaine. On incitera certaines entreprises privées à établir des liens avec les conseils scolaires locaux afin de favoriser et de stimuler l'intérêt à l'égard des études asiatiques en insistant sur la pertinence de ces compétences dans les emplois futurs. La Fondation Asie-Pacifique du Canada administrera le programme, en collaboration avec les provinces.

g) **Perfectionnement des professeurs de japonais.** À court terme, l'aide financière permettra de faire venir au Canada des professeurs japonais, afin de surmonter une grave pénurie de professeurs compétents en japonais. Dans le but de répondre aux besoins à long terme, des fonds d'amorçage seront accordés pour créer au Canada des programmes de formation de professeurs en langues asiatiques. Le programme sera administré par la Fondation Asie-Pacifique du Canada.

«Le plus grand défi à relever est de créer une culture commerciale axée vers l'extérieur, où la connaissance et la compétence des Canadiens correspondent à l'importance du commerce extérieur pour notre économie.»

L'honorable John C. Crosbie

FONDS DES PROJETS PACIFIQUE 2000

Ce programme est conçu pour raffermir la sensibilisation et la connaissance du Canada en Asie, de façon à garantir la diffusion efficace de nos messages dans la région de l'Asie et du Pacifique. Le programme englobera des manifestations ciblées; on facilitera la diffusion dans les médias électroniques et on invitera journalistes, futurs meneurs et parlementaires à visiter le Canada.

a) **Programme des messages stratégiques.** Conjointement au développement du commerce extérieur et aux autres activités de promotion dans l'Asie et le Pacifique, le programme est conçu pour rendre le Canada plus présent auprès des publics cibles de chacun des pays. Les premières activités seront concentrées sur l'inauguration, en 1991, de la nouvelle ambassade de Tokyo, et les visites officielles de ministres et autres porte-parole dans la région. L'aide financière sera également dirigée vers nos missions dans la région, afin d'organiser des semaines et des mois du Canada, ainsi que des colloques sur la politique, la sécurité, l'économie et l'environnement et enfin, produire du matériel de publicité sur le Canada à l'intention des médias locaux.

b) **Programme des jeunes leaders.** Dans le but de promouvoir de meilleurs contacts entre personnes clés asiatiques et canadiennes, de jeunes meneurs asiatiques potentiels, des chroniqueurs économiques et des journalistes de renom seront invités à visiter le Canada

«De nos jours, et peut-être davantage à l'avenir, les monnaies du commerce mondial sont et seront la connaissance et l'information.»

L'honorable William C. Winegard

pour acquérir une connaissance de première main des gens, de l'industrie, des ressources et de la culture du Canada. Ce volet du programme sera administré par la Fondation Asie-Pacifique du Canada, conjointement avec AECEC et, s'il y a lieu, le Secrétariat des associations parlementaires.

- c) **Éducation internationale.** Le programme vise à promouvoir le Canada en tant que lieu où poursuivre des études, dans un effort pour établir dans la région des contacts à long terme pour notre pays. La première partie du programme a pour objet d'informer les publics cibles étrangers des services d'enseignement et de formation offerts par les maisons d'enseignement et le secteur privé au Canada. Le second volet vise l'octroi de subventions d'amorçage aux maisons d'enseignement canadiennes désireuses de lancer une entreprise conjointe avec des établissements asiatiques. Ces établissements devront cibler leurs efforts sur certains domaines d'enseignement, afin de maximiser leur efficacité.
- d) **Fonds de recherche Asie-Pacifique.** Le fonds vise à subventionner des recherches sur la politique exécutées par des universités et des instituts de recherche. Les subventions de contrepartie seront accordées et administrées par AECEC.
- e) **Établissements du Pacifique.** De façon à favoriser une participation canadienne efficace dans les nouvelles institutions du Pacifique, de nouvelles subventions de base seront accordées au comité national canadien de coopération économique dans le Pacifique, qui fait partie de la *Pacific Economic Cooperation Conference* (PECC). De plus, une aide financière sera accordée pour garantir la participation du Canada à d'autres activités conçues pour favoriser la coopération pan-Pacifique sur les plans économique, commercial, et autres.
- f) **Fondation Asie-Pacifique du Canada.** Un nouveau budget de base sera accordé à la Fondation Asie-Pacifique, créée en 1984 pour promouvoir des liens économiques, commerciaux, sociaux et culturels entre le Canada et l'Asie et le Pacifique. Au cours des cinq prochaines années, la Fondation s'attachera à favoriser un meilleur maillage des entreprises, la préparation de programmes d'études, les recherches et analyses, le développement de compétences interculturelles, ainsi que la formation dans les langues asiatiques.

FONDS POUR LES SCIENCES ET LA TECHNOLOGIE AU JAPON

Ce fonds est conçu pour élargir l'accès des chercheurs canadiens aux sciences et technologies et aux établissements de recherche du Japon. Il subventionnera diverses activités, notamment : visites à long terme et échanges; brèves visites de chercheurs; projets de coopération bilatérale; formation linguistique et ateliers conjoints. Les candidats devront prouver que l'activité envisagée fait partie d'une stratégie plus générale identifiant le Japon comme la source la plus probable de compétences scientifiques ou techniques pour compléter celles du Canada. Ceux qui demandent de l'aide à l'égard de visites à court terme, notam-

ment, seront tenus de prouver que ces visites sont logiquement l'étape suivante et nécessaire vers la réalisation d'une activité de recherche coopérative.

Le fonds est ouvert aux chercheurs et établissements de recherche canadiens de l'industrie, des universités et du gouvernement et vise une vaste gamme d'activités originales allant des sciences fondamentales jusqu'à la mise au point des produits.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR L'ASIE ET LE PACIFIQUE

- | | |
|--|--|
| Renseignements généraux sur
Pacifique 2000 | Téléphone : (613) 995-8669
Télécopieur : (613) 996-4309 |
| Stratégie commerciale pour le Pacifique | Téléphone : (613) 995-1281 |
| Fonds pour l'apprentissage des langues
et des réalités asiatiques | |
| <i>Fondation Asie-Pacifique
Pacifique 2000</i> | Téléphone : (604) 684-5986
Télécopieur : (604) 681-1370 |
| <i>Centre David Lam,
Université Simon Fraser</i> | Téléphone : (604) 291-5089
Télécopieur : (604) 291-5112 |
| <i>Ontario Centre for International
Business Studies en collaboration
avec le Centre for Asia Pacific Studies
des universités de Toronto et York</i> | Téléphone : (416) 736-5363
Télécopieur : (416) 736-5772 |
| Fonds pour les sciences et la
technologie au Japon | Téléphone : (613) 995-8669
Télécopieur : (613) 996-4309 |
| Fonds des projets Pacifique 2000 | Téléphone : (613) 995-8669
Télécopieur : (613) 996-4309 |
| Renseignements généraux sur le
commerce (Info Export) | Téléphone : 1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709 |

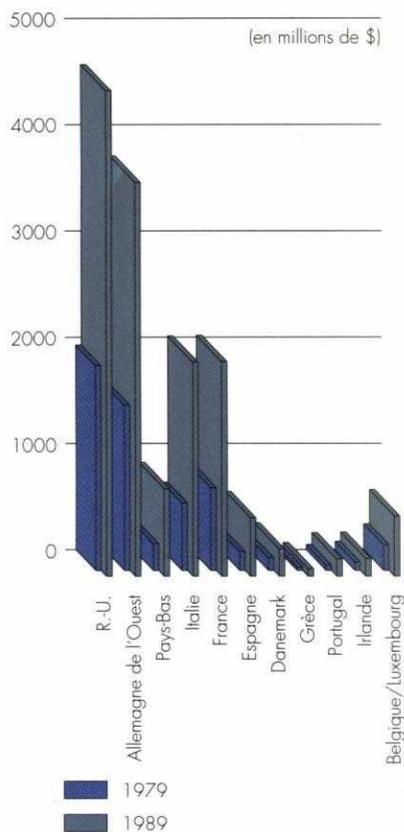
**«S'ouvrir sur le monde et penser
«international» est quelque chose
que ni l'industrie, ni le gouverne-
ment, ne peuvent faire seuls.»**

L'honorable John C. Crosbie

«La CEE est déjà le deuxième plus grand associé commercial du Canada et notre deuxième source d'investissements étrangers directs. La création d'un marché unifié en Europe aura des répercussions importantes sur le commerce, les investissements et la technologie du Canada. Voilà pourquoi notre gouvernement va collaborer avec l'entreprise canadienne afin d'élargir le rôle du Canada dans l'Europe de 1992.»

L'honorable John C. Crosbie

IMPORTATIONS DE MARCHANDISE DE LA CEE



EUROPE 1992

La grande initiative de marché unifié de la Communauté économique européenne a déjà considérablement transformé la façon dont les Européens font des affaires. Le changement est rapide et son rythme s'accélère.

L'intégration économique de l'Europe de 1992 entraînera l'élimination des obstacles internes au commerce et l'harmonisation des normes techniques. Elle autorisera également la liberté de mouvement des gens, des capitaux, des biens et des services à l'intérieur de la CE.

Europe 1992 offre des défis et des occasions d'envergure aux hommes d'affaires canadiens. Les entreprises canadiennes auront un accès plus facile à tous les États membres de la CE, mais pourront devoir investir davantage dans leurs exploitations ou alliances européennes afin de tirer pleinement parti des nouvelles règles. Cela ouvrira de nouveaux marchés, par exemple dans les télécommunications, mais on assistera également à un resserrement de la concurrence en Europe, dans les pays tiers et sur le marché intérieur canadien.

Plus de 200 000 emplois canadiens dépendent du commerce avec l'Europe occidentale. Les exportations canadiennes vers la CE en 1988 se sont élevées à 10,7 milliards de dollars. C'est une croissance annuelle de 18 % par rapport aux deux années précédentes, dans ce qui est l'un des marchés internationaux canadiens qui connaît la croissance la plus rapide.

Les changements politiques et économiques en Europe de l'Est ont également une importance considérable pour le commerce international en général et pour l'accès des entreprises canadiennes à cette région dans les décennies qui viennent. Avec le temps naîtront des ressources industrielles et commerciales précieuses, à portée de la CE élargie et y ayant probablement un accès préférentiel. Les entreprises qui possèdent les ressources nécessaires pour investir beaucoup à long terme capitalisent déjà sur les perspectives qu'elles entrevoient.

AECEC a adopté une stratégie à deux volets pour garantir la promotion et la défense des intérêts canadiens sur le marché européen intégré. Tout d'abord, le ministère a amélioré et renforcé ses programmes d'aide et de conseil au monde des affaires. De plus, il a ajouté aux programmes en place quelques nouveaux éléments d'importance.

PRINCIPAUX ÉLÉMENTS EN EUROPE DE L'OUEST :

- Analyse et évaluation des incidences du marché unifié de 1992.** AECEC parraine une série d'études. La partie I porte sur les incidences en Europe et la partie II est une analyse des effets sur 12 industries canadiennes. D'autres rapports à portée sectorielle sont en préparation dans d'autres domaines qui offrent des perspectives intéressantes aux entreprises canadiennes. De plus, des groupes de travail interministériels sur l'Europe de 1992 publient des rapports plus techniques sur leurs secteurs. (Consulter la liste des publications insérée dans la pochette de couverture.)

b) **Conseils au monde des affaires sur les perspectives et défis de 1992.**

AECEC coparraine avec les provinces une série de conférences canadiennes faisant appel à des spécialistes renommés des secteurs public et privé. Chaque conférence est unique, ciblée sur des secteurs intéressant particulièrement chaque région (ex. : agriculture, télécommunications, automobile, produits forestiers). Elles sont toutes structurées ainsi : exposés individuels, panel discussions, séances de planification, ateliers sectoriels et périodes de questions.

En plus de ces grandes conférences régionales, AECEC parraine des séminaires sur des thèmes sectoriels, par exemple l'automobile, le génie médical, les minéraux, et les métaux ainsi que les produits chimiques. On prévoit pour l'an prochain des ateliers sur des sujets intéressant tous les secteurs, par exemple les normes, le droit des sociétés, la politique de concurrence et les alliances stratégiques.

AECEC travaille en collaboration avec le Conseil canadien des normes à la cueillette et à la diffusion de renseignements sur les normes de la Communauté européenne. Elles seront à la portée des industries canadiennes grâce à un service informatisé installé au ministère et dans les Centres du commerce international dans l'ensemble du pays.

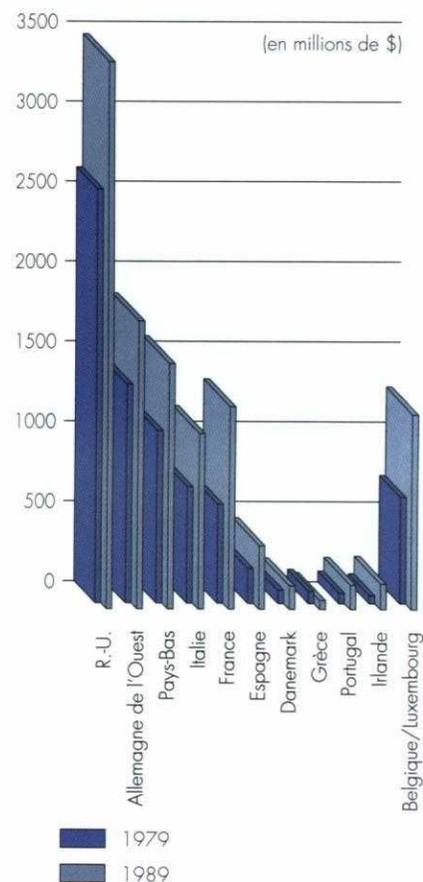
c) **Préparation et mise en application de programmes pour tirer parti de 1992.**

Les **associations stratégiques** portent sur l'élargissement de la collaboration à long terme entre entreprises. Elles favorisent, par exemple, des modalités réciproques de distribution pour la pénétration du marché (dans le cas de produits complémentaires), des mécanismes de fabrication coopérative et des efforts conjoints dans les tiers marchés. Ces ententes prévoient une aide mutuelle sur les contacts établis, les réseaux de distribution, la technologie et la connaissance du marché. AECEC aide les entreprises canadiennes à préciser les cas où ce genre de stratégie est justifié et à trouver des associés adéquats, en sollicitant les délégués commerciaux sur le terrain et en puisant à des études sectorielles spécifiques fortement ciblées.

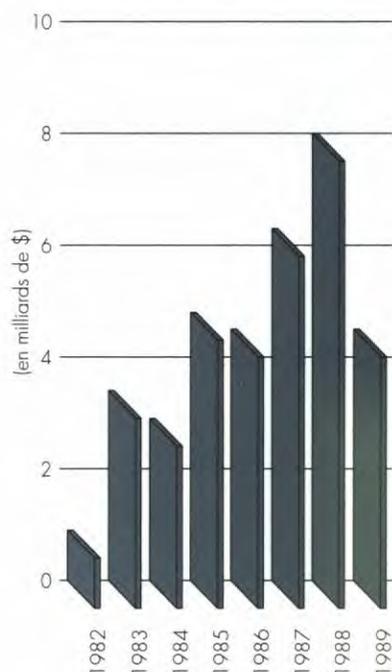
Le programme des **expositions et missions commerciales en Europe** a été élargi et enrichi, de façon à grossir le nombre d'entreprises canadiennes qui font des affaires en Europe. La participation à des manifestations européennes vise avant tout à augmenter les ventes de produits manufacturés et de haute technologie, de matériels de communication et d'électronique, de produits forestiers, de pièces automobiles, d'équipements pétroliers et gaziers et de produits agro-industriels, poisson compris.

Le programme des **Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEME)** est analogue par ses objectifs aux programmes NEEF et NEXUS, aux États-Unis, car il est ciblé sur les exportateurs qui font leur entrée sur le marché d'Europe occidentale. L'objectif est de leur en apprendre suffisamment sur la pratique des affaires dans un marché européen précis pour qu'ils puissent prendre des décisions commerciales avisées sur la pertinence et les meilleurs moyens d'y

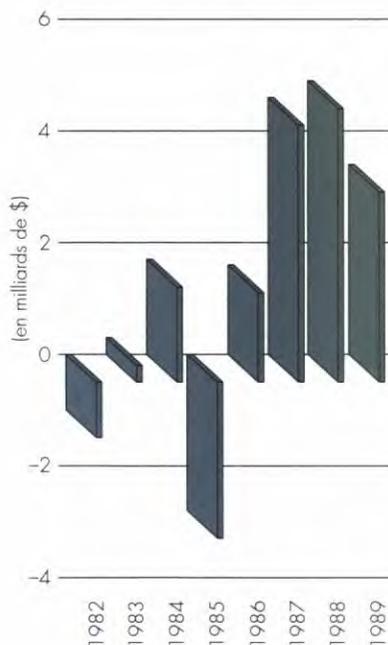
EXPORTATIONS DE MARCHANDISE DU CANADA VERS LA CEE



FLUX NET DES INVESTISSEMENTS CANADIENS DIRECTS À L'ÉTRANGER



INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS NETS AU CANADA



vendre leurs produits. Les missions NEME visitent habituellement une grande exposition commerciale sectorielle d'Europe, dans le cadre du programme.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES SUR L'EUROPE DE L'OUEST ET LA CE

Europe 1992
Renseignements généraux

Téléphone : (613) 996-2727
Télécopieur : (613) 995-1277

Commerce, investissement et technologie pour l'Europe de l'Ouest

Téléphone : (613) 995-9401
Télécopieur : (613) 996-9103

Publications (Info Export)

Téléphone : 1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS HORIZON LE MONDE

Il est essentiel que le Canada, pour son avenir économique, attire des investissements de l'étranger. Favoriser les investissements de sources internationales et intérieures est un volet fondamental de la stratégie économique du gouvernement fédéral. Elle touche directement la capacité du Canada de soutenir la concurrence sur les marchés internationaux.

Dès 1992, l'intégration économique de l'Europe de l'Ouest provoquera la naissance d'un marché unifié de 325 millions de personnes. Les investisseurs européens se soucient autant de ce marché unifié que les pays de l'Asie et du Pacifique ont hâte de participer pleinement à l'économie de la nouvelle Europe. Ce méga-marché favorisera le dynamisme économique, augmentera les débouchés commerciaux et intensifiera la concurrence sur le plan des investissements. En conséquence, il faudra des efforts accrus pour que le Canada puisse attirer l'attention et les investissements.

La haute technicité de la production et l'abrégement des cycles de vie des produits font du monde des affaires actuel un milieu de plus en plus concurrentiel. Cela a rendu encore plus aiguë la nécessité d'améliorer la productivité, de réduire les coûts et de créer de nouveaux avantages. La clé, pour atteindre ces objectifs : les nouveaux investissements.

Cependant, la concurrence internationale en matière d'investissement fait que les investisseurs sont plus exigeants et ont des attentes plus élevées. Un certain nombre de pays mettent en jeu leurs ressources, afin d'attirer l'investissement étranger. Le Canada doit lui aussi faire face à la concurrence de nombreux États américains qui courtisent intensément les investisseurs d'Europe, d'Asie et du Pacifique.

Tout cela a des répercussions évidentes sur la capacité du Canada d'attirer les investissements étrangers. Le Canada doit intensifier ses

initiatives de développement des investissements. Il doit notamment capitaliser sur son avantage le plus important : l'accès au marché d'Amérique du Nord, par suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Le Canada doit faire ressortir le plus possible, chez les gens d'affaires d'Europe, ainsi que d'Asie et du Pacifique, les avantages de choisir le Canada comme base pour desservir l'Amérique du Nord et les marchés mondiaux.

Le Programme d'investissements Horizon Le Monde (PIHM) vise à aider l'industrie canadienne à tirer parti des nouvelles perspectives d'investissement découlant de l'intégration économique de l'Europe de l'Ouest et de la croissance dynamique de la région Asie-Pacifique. Il est conçu expressément pour appuyer les initiatives ciblées de promotion des investissements qui visent à attirer de ces régions vers le Canada les investissements à teneur technologique.

Dans le cadre du PIHM, la priorité ira aux projets qui répondent aux besoins d'investissement des industries canadiennes, visent certains marchés étrangers et entreprises étrangères afin de répondre à ces besoins, et établissent des liens entre les entreprises canadiennes et celles capables de répondre à leurs exigences.

Le PIHM suscitera les contributions et la participation du secteur privé, des universités, des établissements de recherche, des autres paliers de gouvernement et des autres ministères fédéraux, afin de maximiser les efforts dans les activités liées au développement des investissements.

Pour de plus amples renseignements sur le PIHM, communiquer avec le service propre au secteur qui vous intéresse.

- Renseignements sur les perspectives de développement des investissements américains, composer le (613) 993-7348.
- Renseignements sur les perspectives de développement des investissements de la région Asie-Pacifique, composer le (613) 995-8669.
- Renseignements sur les perspectives de développement des investissements d'Europe, composer le (613) 995-9401.

SCIENCES ET TECHNOLOGIE

Les gouvernements ont constaté que le réservoir de sciences et technologie (S&T) est international et qu'aucun pays ne peut, unilatéralement, se doter de tout ce dont il a besoin en la matière. Le gouvernement du Canada accorde son aide aux entreprises et aux organismes de recherche qui veulent obtenir dans la mesure du possible la S&T la plus avancée et la ramener au Canada, à des fins de perfectionnement.

Cette stratégie de prospection du monde à la recherche de S&T nouvelles afin d'obtenir un avantage concurrentiel vient compléter les politiques nationales traditionnelles de recherche et développement au

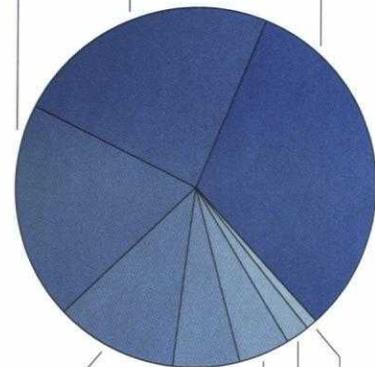
IMPORTATIONS AU CANADA EN 1989 PAR GROUPES DE PRODUITS

(D'APRÈS LA BALANCE DES PAIEMENTS)

Produits et matériaux industriels
23 337 millions de \$ 19,6 %

Machinerie et équipement
43 229 millions de \$ 32,1 %

Produits automobiles
32 031 millions de \$ 23,8 %



Produits agricoles et halieutiques
8 170 millions de \$ 6 %

Produits d'énergie
6 213 millions de \$ 4,6 %

Transactions spéciales
2 835 millions de \$ 2,1 %

Produits forestiers
1 357 millions de \$ 1 %

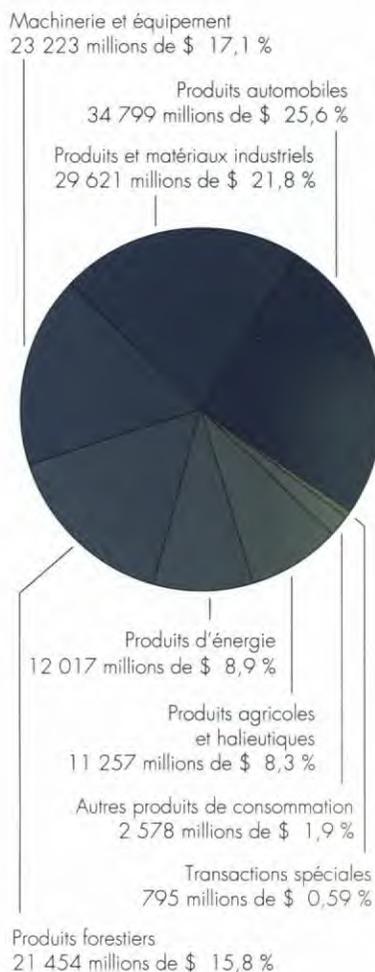
Autres produits de consommation
15 027 millions de \$ 11 %

«Plus nous nous rapprochons du XXI^e siècle, moins il ne devrait y avoir de doute sur l'importance de l'innovation industrielle dans le maintien de la qualité de vie dont bénéficient les Canadiens depuis des décennies.»

L'honorable Harvie Andre

EXPORTATIONS 1989 PAR GROUPES DE BIENS

(D'APRÈS LA BALANCE
DES PAIEMENTS)



Canada et aboutit à la création de programmes et ententes internationales de S&T.

Le Canada a des conseillers en sciences et en technologie en poste dans ses missions aux États-Unis, au Japon, au Royaume-Uni, en France, en Belgique, aux Pays-Bas, en Allemagne de l'Ouest et dans la Communauté économique européenne, afin d'aider les entreprises et organismes de recherche canadiens à y établir des relations avec l'étranger.

Le Canada a 11 agents de développement de la technologie (ADT) et plus de 30 agents commerciaux à temps partiel dans 35 missions à l'étranger : leur travail est d'aider les entreprises canadiennes petites et moyennes à acquérir des technologies étrangères. Les ADT et les agents commerciaux répondent à des demandes précises et agissent comme intermédiaires. Chaque année, les ADT répondent à environ 3 000 demandes de renseignements. Ils offrent un service de soutien au Programme d'apports technologiques (PAT).

La collaboration scientifique et technique internationale est facilitée grâce à des accords généraux entre le Canada, la France, la Belgique, l'Allemagne de l'Ouest et le Japon. Ces ententes établissent un cadre de collaboration. Il existe également des formalités moins officielles avec le Royaume-Uni et la Norvège, ainsi que des ententes sectorielles de S&T plus étroites entre organismes gouvernementaux, fédéraux et provinciaux, et leurs homologues étrangers. On compte plus de 250 ententes de ce genre, gérées par environ 25 ministères et organismes gouvernementaux à vocation scientifique.

Le ministère offre aussi une aide financière aux entreprises canadiennes par l'intermédiaire du Programme d'apports technologiques (PAT); cette aide couvre une partie des frais de voyage des entreprises qui visitent des fournisseurs éventuels de perfectionnements ou d'échanges technologiques. Il existe sept agents de développement de la technologie, en poste en Europe de l'Ouest, tandis que tous les autres bureaux ont des agents commerciaux : la tâche de ces personnes est de faciliter l'identification des technologies demandées par les entreprises et d'organiser les visites. Dans le cadre d'Horizon Le Monde, le PAT a été élargi.

AECEC coordonne les activités internationales de S&T du Canada par l'intermédiaire du Comité interministériel des relations internationales scientifiques et techniques (CIRIST). Ce Comité compte quatre sous-comités, sur la biotechnologie, les matériaux industriels de pointe, l'informatique et les sciences et technologies des régions froides.

Renseignements supplémentaires : Le Conseil national de recherches (CNRC) est l'agent administratif officiel du programme PAT dans l'ensemble du Canada. Les entreprises qui comptent formuler une demande au programme ou obtenir son aide doivent d'abord communiquer avec le représentant, dans leur région, du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du CNRC. Ces conseillers en technologie industrielle (CTI) sont inscrits à la rubrique « Technologie-Programmes d'aide » des pages jaunes des annuaires téléphoniques régionaux.

CONCLUSION

En plus du programme Horizon Le Monde, AECEC a toute une gamme de programmes et de services conçus pour aider les entreprises canadiennes qui désirent exporter. Le réseau du ministère a deux principaux points d'accès.

Info Export est le centre de conseil et d'orientation d'AECEC pour les exportateurs et les entrepreneurs canadiens qui s'intéressent aux marchés mondiaux. Le centre offre des conseils sur les programmes, les services et les publications, et l'accès au réseau d'information commerciale du ministère.

Téléphone : 1-800-267-8376 Télécopieur : (613) 996-9709

Les **Centres du commerce international (CCI)**, présents dans 11 villes canadiennes offrent un accès facile et direct aux services commerciaux pour les exportateurs canadiens, nouveaux ou non. Ces centres, exploités conjointement par AECEC et Industrie, Sciences et Technologie Canada, sont dotés de conseillers commerciaux d'expérience offrant une vaste gamme de services aux entreprises qui veulent obtenir des conseils en matière d'exportation, une aide financière à l'exportation (programme PDME), des publications sur l'exportation, de l'aide pour participer à des expositions commerciales internationales, des transferts technologiques et entreprises conjointes avec des investisseurs étrangers. (Consulter la liste complète dans la pochette de couverture.)

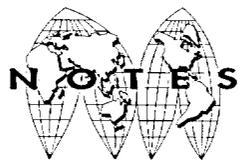
BUREAUX COMMERCIAUX DU CANADA DE PAR LE MONDE



RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES DÉLÉGUÉS ET AGENTS COMMERCIAUX DU CANADA

284 CANADA
 143 ÉTATS-UNIS
 120 ASIE ET PACIFIQUE
 161 EUROPE

- AMBASSADES ET HAUTS-COMMISSARIATS
- CONSULATS GÉNÉRAUX ET CONSULATS
- ORGANISATIONS INTERNATIONALES
- BUREAUX COMMERCIAUX SATELLITES AUX ÉTATS-UNIS
- △ CENTRES DU COMMERCE INTERNATIONAL AU CANADA



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20003836 5

DOCS

CA1 EA 90C13 FRE

Canada : horizon le monde : guide
des programmes et services. --

43257236

