

# CANADEXPORT

Vol. 14 N° 14

3 septembre 1996

Destination Chine

## Shanghai, un marché stratégique en plein essor

Les relations commerciales du Canada avec la Chine remontent à 1908, année où a été ouvert le premier bureau commercial du Canada à Shanghai. Les gens d'affaires canadiens ont découvert depuis qu'en plus du fait que Shanghai soit elle-même un marché important (avec sa population de 16 millions d'habitants), le sens aigu des affaires qui y règne, ses travailleurs instruits et sa position stratégique à l'embouchure du fleuve Yangtze en font un excellent point de départ pour lancer leurs entreprises et percer les marchés d'autres régions, surtout l'est de la Chine — et son marché de 200 millions de consommateurs.

### Une économie en pleine expansion

Certains indicateurs économiques montrent que, durant les cinq pre-

miers mois de 1996, l'investissement étranger à Shanghai a totalisé 4,78 milliards de \$ US, soit 26,8 % de plus que durant les cinq pre-

miers mois de 1995. En outre, d'après des données publiées au début de 1996, le produit intérieur brut de Shanghai a augmenté de 11,6 % durant la même période par rapport aux cinq premiers mois de 1995.

**Vient de paraître!**

### CanadExport est maintenant disponible sur courrier électronique

Les lecteurs ayant accès au courrier électronique Internet peuvent maintenant recevoir directement les articles de CanadExport par courrier électronique Internet.

Voir le formulaire de réabonnement à la page 16

Pour s'abonner à notre version courrier électronique, ils n'ont qu'à soumettre le formulaire d'abonnement disponible sur notre site web (<http://www.dfait-maeci/français/news/newsletr/canex>) ou envoyer

Voir page 16 = CanadExport

Au cours des cinq premiers mois de 1996, la production industrielle était évaluée à 5,4 milliards de \$ US, en hausse de 17,5 % par rapport aux cinq premiers mois de 1995; durant la même période, les ventes au détail ont atteint 5,7 milliards de \$ US, soit une augmentation de 23,6 %. Le nombre de consommateurs qui exigent des produits de grandes marques et leur capacité de se les procurer

Voir page 3 — Shanghai

## Le Canada et Israël signent un accord de libre-échange

Le 31 juillet 1996 à Toronto, l'honorable Art Eggleton, ministre du Commerce international, et M. Natan Sharansky, ministre de l'Industrie et du Commerce de l'État d'Israël, ont signé l'Accord de libre-échange Canada-Israël.

« Cet accord symbolise la direction que prend le Canada pour continuer de libéraliser les échanges afin de stimuler ses exportations et

de créer ainsi des emplois pour les Canadiens, souligne le ministre Eggleton. Il met les exportateurs canadiens sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains et européens qui profitent déjà d'un accord de libre-échange avec Israël. »

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 1997, l'accord abolira les droits de douane sur les produits industriels canadiens ou

Voir page 4 — Le Canada

### CANADEXPORT

EN DIRECT

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

### DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER	2
LA RUSSIE ET L'OMC	5
FOIRES COMMERCIALES	6-10
OCCASIONS D'AFFAIRES	11
CONTRATS FÉDÉRAUX AUX É.-U.	12
AU CALENDRIER	14
PUBLICATIONS	15

## LES TRUCS DU MÉTIER

# Des canadiens à l'avant-garde d'un projet de développement durable à Santa Monica

L'équipe choisie pour l'élaboration de lignes directrices inspirées du développement durable pour tous les projets de construction et de rénovation dans la municipalité californienne de Santa Monica est dirigée par une entreprise de Vancouver, Sheltair Scientific Limited, qui l'a emporté sur une trentaine de rivales, dont le plus grand cabinet d'architectes des États-Unis.

### Renommée et expérience

L'équipe canadienne choisie, qui comprend Eva Matsuzaki (Matsuzaki Wright Architects, Vancouver), le professeur Raymond Cole (Université de Colombie-Britannique), David Rousseau (Archemy Consulting, Vancouver) et Larry Wilson (Davidson Yuen Simpson Architects, Vancouver), possède une vaste expérience de la conception de bâtiments respectueuse de l'environnement, acquise surtout en Colombie-Britannique mais aussi aux États-Unis.

« De fait, c'est cette expérience qui a été le facteur déterminant dans notre sélection », nous dit Ian Theaker, directeur de projet chez Sheltair.

### Les débuts de l'aventure

C'est au cours d'une conférence, à Toronto en novembre dernier, que Ian Theaker a eu vent pour la première fois du projet californien, à l'occasion d'une conversation avec l'a-

gent commercial travaillant auprès du délégué commercial du consulat général du Canada à Los Angeles.

« C'est elle qui nous a signalé le projet, reconnaît M. Theaker. En fait, grâce au travail de promotion effectué par la Section commerciale du consulat, le milieu californien connaissait déjà (et appréciait) les compétences canadiennes dans le domaine du développement durable. »

Les antécédents canadiens remontent à la crise de l'énergie des années 70, qui a marqué le début du soutien public à la R-D en ce nouveau domaine.

Rien d'étonnant, alors, à ce que des Canadiens aient fait partie de plusieurs des équipes qui ont répondu à l'appel de présélection lancé par Santa Monica. « Après le dépôt de notre proposition en décembre, raconte M. Theaker, l'équipe canadienne a été retenue parmi les quatre candidates présélectionnées; il y

a eu une entrevue en janvier et, finalement, le contrat de consultation nous a été attribué. »

**Un contrat d'une grande portée**  
Banlieue de Los Angeles, Santa Monica n'est pas un marché géographique important, mais la municipalité est souvent à l'avant-garde des tendances américaines. Qu'une équipe canadienne soit retenue pour la conseiller en matière de lignes directrices sur la construction de bâtiments « écologiques », voilà qui prend une signification toute particulière.

La conception et la construction de bâtiments écologiques visent à assurer une exploitation qui tienne compte du microclimat local, à réduire les répercussions environnementales découlant du choix des matériaux et à économiser l'énergie. On y porte une grande attention à la qualité de la construction ainsi qu'à la santé et à la productivité des occupants; en règle générale, les bâtiments écologiques ne coûtent pas plus cher à construire que les immeubles classiques.

Il s'agit de l'un des tout premiers projets municipaux de lignes directrices sur la construction inspirées du développement durable, et les architectes canadiens qui y participeront auront l'occasion d'y faire oeuvre de pionniers.

Chez nombre de fournisseurs de services professionnels, le concept

Voir page 15 — Sheltair

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

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

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

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

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

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

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

## Shanghai, un marché stratégique

(Suite de la page 1)

augmentent rapidement, ce qui incite les observateurs à dire que le pouvoir d'achat de Shanghai s'approche rapidement de celui des économies plus prospères de l'Asie du Sud-Est.

### Les six piliers : investissement et débouchés

En raison des réformes économiques récentes, Shanghai, dont l'économie croît déjà à un taux supérieur de 2 % à la moyenne nationale, va demeurer un marché lucratif pour l'investissement étranger.

Au chapitre de l'investissement, Shanghai a comme politique d'attirer d'importants investisseurs d'outre-mer dans le but de moderniser ses six industries piliers — automobile, télécommunications, appareils électriques ménagers, pétrochimie, équipement de centrales électriques et acier.

Shanghai, la ville de Chine dont la technologie est la plus avancée, offre des débouchés extraordinaires aux exportateurs canadiens de produits à la fine pointe de la technologie, en particulier dans les secteurs des transports et des télécommunications — deux priorités nationales en Chine. Bon nombre des produits dont a besoin la Chine doivent être achetés outre-mer en raison des capacités limitées du pays.

En outre, comme Shanghai est en train de moderniser son réseau de transports pour répondre aux besoins de sa population et pour favoriser la croissance de son infrastructure industrielle et commerciale, elle offre de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens qui

veulent s'associer à des projets de construction et de transports.

La classe moyenne en expansion de Shanghai et l'avènement concomitant d'un marché de consommation pourraient également créer de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens de biens de consommation et de services. Toutefois, les exportateurs canadiens devraient avoir à l'esprit que l'industrie des services, encore à ses débuts, ne peut être percée sans un engagement à long terme et une bonne dose de patience. La compétition internationale est vive pour les projets auxquels sont associés des soumissionnaires étrangers.

### Présence du Canada

Pour commémorer la présence du Canada à Shanghai, l'honorable Raymond Chan, secrétaire d'État pour la région de l'Asie-Pacifique, a procédé, durant une visite à Shanghai en mai 1996, au dévoilement d'une plaque sur laquelle étaient inscrits les noms de tous les agents canadiens qui ont occupé un poste à Shanghai depuis le début du siècle.

Le Canada est également bien représenté par des entreprises canadiennes qui font de bonnes affaires sur ce marché, dont la Banque Royale du Canada, la compagnie d'assurances Financière Manuvie, la Banque nationale du Canada, Nortel, Sun-Rype, Canadian International Builders, Royal Homes, Davey International et Seagram.

### Manifestations à venir

Le Canada doit présenter un

certain nombre de manifestations d'envergure cette année à Shanghai.

En novembre, l'assemblée générale annuelle du Conseil des affaires Canada-Chine (CACC) se tiendra à Shanghai. En même temps que l'assemblée, le Canada va également organiser une série de manifestations spéciales à Shanghai pour faire connaître les aliments et boissons canadiens aux consommateurs, à des chefs cuisiniers et à des acheteurs au moyen de diverses activités, dont un salon de l'alimentation, une foire commerciale et des colloques pour les chefs cuisiniers.

Également en novembre, le consulat général du Canada prendra part au téléfestival de Shanghai durant lequel il fera la promotion de l'équipement et du matériel canadiens de radiodiffusion et des logiciels canadiens de programmation et de divertissement.

### Personnes-ressources

Pour plus d'information sur le commerce Canada-Chine, communiquer avec M. Neil Clegg, agent commercial pour la Chine, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 995-6962, fax : (613) 943-1068.

Il est également possible de communiquer directement avec M. Terry Greenberg, délégué commercial principal et consul, consulat général du Canada, West Tower, Suite 604, American International Centre, Shanghai Centre, 1376 Nanjing Xi Lu, Shanghai 200040; tél. : (011-86-21) 6-279-8400, fax : (011-86-21) 6-279-8401.



### À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la banque de données du réseau WINI Exports si vous voulez faire connaître le savoir-faire de votre entreprise aux acheteurs étrangers. Télécopiez votre demande sur papier à en-tête au 1-800-667-3802 ou au (613) 944-1078.

## Le Canada et Israël signent un accord de libre-échange

(Suite de la page 1)

israéliens. Les seules exceptions seront les maillots de bain féminins et certains tissus en coton.

L'accès en franchise ou avec des droits minimes s'appliquera à une gamme importante de produits agricoles et de produits de la pêche exportés par les deux pays, par exemple les céréales et produits dérivés, le boeuf, le sucre d'érable, les boissons alcoolisées et divers aliments transformés. Les deux parties ont toutefois exclu les produits

laitiers, la volaille et les oeufs.

Les deux pays ont par ailleurs convenu d'être régis par un processus exécutoire de règlement des différends.

Dans la foulée du nouvel accord, les deux ministres ont aussi annoncé la formation d'un groupe consultatif de gens d'affaires au sein de la **Commission économique mixte Canada-Israël**. Il aura pour mission de trouver des formules

originales visant à stimuler les échanges et de conseiller les deux gouvernements sur des questions d'ordre commercial.

On pourra obtenir de plus amples renseignements au sujet de l'**Accord de libre-échange Canada-Israël** en consultant le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international sous « Développement du commerce international » (voir l'encadré sur l'InfoCentre au bas de la page 16).

### Lendemain de l'accord

## De nouveaux débouchés en perspective pour le Canada

Avec une superficie égale aux deux tiers de l'île de Vancouver et une population de 5,3 millions d'habitants, Israël connaît l'un des plus forts taux de croissance économique au Moyen-Orient.

Le pays a un secteur privé dynamique, une main-d'oeuvre qualifiée, une industrie bancaire moderne, une place boursière importante et un excellent réseau de communication.

Ses principales industries sont les services financiers, les biens de consommation, le tourisme et la construction. Israël possède en outre une base industrielle importante en technologie de pointe.

Le pays a une économie mixte, et l'État exerce un contrôle étroit sur les secteurs clés. Il existe d'importantes coopératives agricoles et une fédération des travailleurs qui possède plusieurs grandes entreprises. Le gouvernement a commencé à privatiser certaines sociétés d'État, à réformer des lois du travail trop contraignantes et à simplifier la réglementation.

Le marché israélien présente de bons débouchés pour le Canada, notamment dans les secteurs des télécommunications, des technologies de pointe, de l'environnement, des transports et de l'énergie élec-

trique. Ces industries en pleine croissance sont aussi des secteurs où le Canada dispose d'une expertise et d'un savoir-faire reconnus.

Les exportations canadiennes vers Israël se chiffraient à 216,1 millions de \$ en 1995 et étaient composées essentiellement de soufre, d'aluminium, de bois-d'oeuvre, de produits manufacturiers et de moteurs d'avion. La même année, les importations canadiennes en provenance d'Israël s'élevaient à 240,9 millions de \$ et se composaient essentiellement de diamants industriels, d'appareils électroménagers et de produits agricoles.

Fondée en 1993, la **Fondation canado-israélienne de recherche et de développement** est un organisme sans but lucratif qui vise à promouvoir la coopération industrielle entre les deux pays. Jusqu'à présent, elle a donné son feu vert à 11 projets de coopération en recherche et développement d'une valeur de plus de 9 millions de \$. Elle accorde en outre des prêts aux coentreprises prometteuses.

La SEE (Société pour l'expansion des exportations) offre aussi quatre lignes de crédit pour le financement d'achats en Israël.

On retrouve des bureaux de la SEE à Vancouver, Calgary, Winnipeg, London, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax.

### Contacts

Pour plus d'information sur les relations commerciales entre le Canada et Israël, communiquer avec la Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa, K1A 0G2; tél. (613) 944-6994; fax : (613) 944-7431; ou avec l'ambassade du Canada, boîte postale 6410, Tel Aviv 61063, Israël; tél. : (011-972-3) 527-2929; fax : (011-972-3) 527-2231.



### Accession de la Russie à l'OMC

## Appel aux entreprises en prévision des négociations entre le Canada et la Russie sur l'accès aux marchés

Dans le cadre de l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Canada et d'autres membres de l'OMC se préparent à amorcer une série de négociations bilatérales sur l'accès aux marchés.

À cette fin, le gouvernement du Canada est en train de dresser une liste de produits et de services prioritaires pour lesquels il cherchera à obtenir, de la Russie, des concessions et des engagements sur le plan tarifaire et/ou l'adoption d'autres mesures concernant l'accès à son marché.

Les négociations avec les pays qui demandent leur adhésion à l'OMC comprennent un examen en profondeur du régime commercial des requérants. Une attention spéciale est accordée aux mesures empêchant ou restreignant l'accès aux marchés, tant pour les produits que pour les services.

Les négociations avec la Russie fourniront une excellente occasion d'essayer d'améliorer l'accès à ce marché pour les exportations canadiennes prioritaires.

La Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés (EAT), du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), sollicite l'appui des sociétés canadiennes pour l'aider à profiter pleinement de cette occasion.

Il est important que les négociateurs canadiens soumettent des demandes, visant à faciliter l'accès

au marché, qui couvrent non seulement les produits et les services dominant actuellement nos échanges avec la Russie, mais aussi ceux appelés à occuper une place importante à l'avenir.

Les entreprises canadiennes peuvent également aider EAT à répertorier les obstacles qui existent dans certains cas, notamment : les droits douaniers prohibitifs; le traitement discriminatoire; les normes ou contrôles douaniers faisant obstacle au commerce; ainsi que les systèmes de contingentement des importations et de délivrance de licences non transparents. EAT aimerait en outre que les entreprises canadiennes lui fassent part des problèmes auxquels elles sont confrontées lorsqu'elles veulent fournir des services.

Le Canada voudra peut-être aborder avec la Russie diverses questions comme, par exemple : les restrictions à l'investissement étranger, les exigences relatives aux autorisations de séjour temporaire, les procédures d'attribution de licences ou d'approbation, et les politiques des monopoles gouvernementaux existants.

Les entreprises canadiennes sont donc priées de faire parvenir à EAT leurs suggestions quant aux produits et aux services à inclure sur la liste des demandes du Canada.

Dans le cas des marchandises, il faut les décrire en détail et utiliser, si possible, la classification du Système harmonisé (SH). Tant

pour les produits que pour les services, il faut décrire tous les obstacles qui nuisent à la pénétration des exportations sur le marché russe.

Les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés, qui auront lieu dans le contexte général de l'accession de la Russie à l'OMC, pourraient commencer au début de 1997.

Prière de faire parvenir tout commentaire à EAT, d'ici le 30 octobre 1996, à l'adresse suivante :

Accession de la Russie à l'OMC  
Direction des droits de douane et de l'accès aux marchés (EAT)  
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 992-6177  
Fax : (613) 992-6002  
Adresse X400 : extott\*eat\$\$ext  
ott.14\$gc+eaitc.aecce\$\$telecom.ca  
nada\$ca

### Numéros à noter

Voici les nouveaux numéros de la Section commerciale du haut-commissariat du Canada à Islamabad, au Pakistan : tél. : (011-92-51) 279100; fax : (011-92-51) 279111.

### CANADÉXPORTE

#### EN DIRECT

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

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### Le marché de l'environnement en France

LYON, FRANCE — Le salon **Pollutec 96**, du 22 au 25 octobre 1996, figure parmi les plus importantes manifestations européennes (première en France) à regrouper en un seul lieu tous les acteurs professionnels de l'environnement dans les domaines de l'eau, de l'air, du bruit, des déchets, du recyclage, de l'énergie, du nettoyage industriel et du paysage.

De nombreuses conférences, organisées par les groupes professionnels et les associations, permettent aux visiteurs de faire le point sur le contexte réglementaire et économique, de mesurer les progrès technologiques accomplis dans

leurs secteurs d'activités et d'échanger leurs expériences à travers les divers débats. Environ 1 700 sociétés exposantes, 4 000 congressistes et 42 000 visiteurs professionnels sont attendus à cette 12<sup>ème</sup> édition de ce salon international.

#### Le succès du marché

Le marché de l'environnement révèle un important potentiel d'expansion en France. Avec un chiffre d'affaires d'environ 127 milliards de francs en 1995 (\$33 milliards), le marché des éco-industries a progressé en dix ans de façon considérable.

La structure de ce tissu indus-

triel varie, cependant, selon les secteurs d'activités. Le domaine de l'eau et des déchets remportent la plus large part de la dépense nationale de protection de l'environnement (46% et 28% respectivement) qui s'élevait à FF118 milliards (\$31 milliards) en 1994, soit 1.6% du PIB.

#### La présence du Canada

Le Canada sera présent à **Pollutec 96** avec un kiosque d'information permettant de présenter brochures techniques et documentations à la communauté internationale et européenne. Toutefois, les sociétés canadiennes intéressées à exposer de manière indépendante ont la possibilité de se regrouper autour du kiosque d'information du Canada.

De plus, avec la collaboration d'Enviro-Access, d'Industrie Canada, du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec, de l'ambassade du Canada et de la délégation du Québec à Paris, un programme **PROSPECTION-PARTENAIRES** sera organisé dans le cadre du **Salon Pollutec** dans le but de réaliser des alliances stratégiques avec des sociétés françaises.

Plusieurs sociétés canadiennes du secteur de l'environnement ont réalisé une percée en France, et pour certaines d'entre elles, grâce à une participation soutenue à Pollutec.

Pour de plus amples renseignements sur **Pollutec 96**, communiquer avec M<sup>me</sup> Gayle McCallum, MAECI, tél. : (613) 996-1530; fax : (613) 995-6319.

### SYSTEMS 96, à l'enseigne de l'innovation

MUNICH, ALLEMAGNE — **SYSTEMS 96**, la quinzième foire-congrès internationale des technologies de l'information et des télécommunications, arrive à grands pas; elle se tiendra du 21 au 25 octobre prochains au parc des expositions de Munich.

Reconnue comme l'une des principales foires du genre en Europe, **SYSTEMS** s'adresse aux seuls spécialistes et décideurs de l'industrie et réunit des partenaires commerciaux potentiels venant des quatre coins du monde.

**SYSTEMS** porte sur les nouvelles technologies, les toutes

dernières tendances et leurs applications commerciales. Axée sur l'innovation sous tous ses aspects, la foire sert de vitrine aux nouveautés dans les domaines du matériel, des réseaux, des logiciels, des périphériques, des télécommunications d'entreprise, des solutions industrielles et des applications multimédia.

Pour de plus amples renseignements sur la participation collective canadienne, s'adresser au représentant de la foire au Canada : UNILINK, 50 Weybright Court, Unit 41, Agincourt (Ontario); tél. : (416) 291-6359, fax : (416) 291-0025.

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### D'une pierre deux coups

### Une mission commerciale en route pour la foire de Zagreb

ZAGREB, CROATIE — Les entreprises canadiennes du domaine de la construction sont invitées à participer à une mission commerciale et à exposer à la **72<sup>e</sup> foire internationale d'automne de Zagreb** qui se tiendra ici du 16 au 22 septembre 1996.

La mission, une initiative du programme Renaissance Europe de l'Est financée par l'ACDI, vise à

fournir aux entreprises prêtes à exporter un premier accès au secteur de la construction en Croatie ainsi que des données sur ce marché.

La foire de Zagreb est l'un des principaux événements de la région. Elle permet aux participants d'étudier la structure du marché, de découvrir des débouchés commerciaux (soit seuls ou avec un partenaire local) en Croatie et d'appren-

dre comment les contrats sont attribués et gérés dans le secteur de la construction.

Les exposants au kiosque d'information du Canada pourront se faire rembourser une partie de leurs dépenses dans le cadre du *Programme de développement des marchés d'exportation*.

Les entreprises souhaitant exposer sont invitées à communiquer avec les responsables de la foire de Zagreb, 10020 ZAGREB, Avenija Dubrovnik 15; tél. : 011 385-1-6123-111, fax : 011 385 1 520-643.

Par ailleurs, une entreprise établie à Mississauga (Ontario), Croata International, a réservé un emplacement où l'ensemble des exposants canadiens pourront se regrouper. Communiquer avec M. Branka Biondic, directeur du marketing, tél./fax : (905) 602-8508.

Pour de plus amples renseignements au sujet d'une participation à la mission Renaissance, communiquer avec M. Hans J. Himmelsbach, délégué commercial et coordonnateur de la mission, Direction de l'Europe de l'Est, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa; tél. : (613) 996-6652, fax : (613) 995-1277.

### Implantation commerciale en République tchèque

PRAGUE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE — Les entreprises canadiennes qui sont à la recherche d'un marché ici ou dans d'autres pays d'Europe centrale pourraient trouver très utile de participer à une double manifestation qui se tiendra dans cette ville du 24 au 28 septembre 1996.

Cette manifestation, **FOR ARCH 96** (7<sup>e</sup> Foire internationale du bâtiment)/**FOR TECH 96** (2<sup>e</sup> Exposition internationale de l'équipement et de la mécanisation du bâtiment) devrait attirer 1 100 exposants et un public spécialisé de 92 000 visiteurs.

Cet événement, qui est l'une des plus grandes foires de la construction en Europe centrale, devrait

donner aux participants l'occasion de lancer et de promouvoir leurs produits et leurs services sur ce nouveau marché en pleine expansion.

Les produits et les services exposés couvrent toute la gamme du bâtiment et de la construction : échafaudages, grues et engins de levage, façades de verre, revêtements de sol, conception, construction et reconstruction des bâtiments commerciaux et d'institutions, etc.

Pour renseignements, s'adresser directement à Mirjina Sebek, Canada-Czech Republic Chamber of Commerce, Toronto; tél. : (416) 367-3432, fax : (416) 367-3492.

### La « semaine du Canada » : une foire commerciale modèle réduit en République dominicaine

SAINT-DOMINGUE, RÉPUBLIQUE DOMINICAINE — Une mini-foire commerciale, **Canada Expo 96**, organisée par l'ambassade du Canada de concert avec la chambre de commerce de la République dominicaine, se tiendra ici du 24 au 27 octobre 1996.

Pendant les quatre jours de l'événement, des rendez-vous sont prévus entre les participants canadiens et les entreprises dominicaines, ainsi qu'une

réception conjointe de l'ambassade et de la chambre de commerce. L'ambassade du Canada assurera le soutien logistique et fixera les rendez-vous pour les participants canadiens.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Louis Guay ou Mme Nancy Collado; tél. : (809) 685-1136, fax : (809) 682-2691.

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### Stand d'information canadien à la foire sur les équipements médicaux et hospitaliers en Suisse

ZURICH, SUISSE — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par l'entremise de l'ambassade du Canada à Berne, tiendra un stand d'information à la foire de l'IFAS 96 qui aura lieu du 29 octobre au 1er novembre.

Cette foire internationale sur les fournitures et les équipements médicaux et hospitaliers couvre un large éventail de produits, de fournitures et d'équipements (technologie médicale, technologie électromédicale et matériel de laboratoire, équipements de diagnostic, de réadaptation, de thérapie, de soins des patients, d'orthopédie et de soins dentaires, produits

pharmaceutiques, produits de base, bandages, sciences infirmières, installations, ameublement, services administratifs et télécommunications).

Les entreprises canadiennes s'intéressant aux marchés suisses et européens sont invitées à envoyer, d'ici le 27 août 1996, des documents d'information sur leurs produits (dix exemplaires qui seront exposés au stand) à M<sup>me</sup> Graziella Piffaretti, agent commercial, ambassade du Canada, Section commerciale, B.P. 234, CH-3000, Berne 6, Suisse.

Les participants canadiens seront informés des contacts établis.

### Le Canada à la foire de la technologie de l'information en Suisse

BALE, SUISSE — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par l'entremise de l'ambassade du Canada à Berne, tiendra un stand d'information à la foire Orbit 96 qui se tiendra du 8 au 12 octobre.

La plus grosse foire nationale de technologie de l'information dans la partie allemande de la Suisse, Orbit est aussi une exposition internationale sur les communications, l'aménagement des bureaux et l'informatique.

Les entreprises canadiennes en télécommunications, réseaux, logiciels et périphériques sont invitées à envoyer, d'ici le 25 septembre 1996, des documents d'information sur leurs produits (cinq exemplaires qui seront exposés au stand) à M. John Schwartzburg, conseiller commercial, ambassade du Canada, B.P. 234, CH-3000, Berne 6, Suisse.

Après la foire, les participants canadiens seront informés des contacts établis.

### Expoplast 96 de Montréal prend son envol

MONTREAL, QUÉBEC — Expoplast 96, qui se tiendra les 8 et 9 octobre 1996, constitue l'occasion rêvée pour les entreprises de transformation d'étudier les produits des fournisseurs sur place et pour les fournisseurs de rencontrer des milliers de clients potentiels.

Cette année, pour la première fois, il y aura un centre de conférence d'une superficie de 20 000 pieds carrés sur les lieux de l'exposition. On y tiendra un symposium complet sur les composés ainsi qu'une conférence sur les polymères avancés organisée par l'Institut des matériaux industriels de Boucherville (Québec).

Expoplast 96 est organisée par la Société des industries du plastique du Canada (SPI), une association professionnelle représentant les entreprises de transformation, les fabricants de moules ainsi que les fournisseurs de matériel et de matières premières.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec la SPI, 5925 Airport Road, Suite 500, Mississauga (Ontario) L4V 1W1; tél. : (905) 678-7748, fax : (905) 678-0774.

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### Exposition d'El Salvador, tremplin vers les marchés avoisinants

EL SALVADOR — Principale exposition commerciale du pays, la FERIA internacional de El Salvador se tiendra du 8 au 17 novembre 1996.

À cette exposition bisannuelle, dans le cadre de laquelle le gouvernement canadien parrainera encore une fois un pavillon canadien, seront représentés divers secteurs industriels, dont les machines industrielles, les transports, l'informatique, les boissons et les aliments, les produits chimiques, l'automobile, la construction, la quincaillerie, le mobilier, les électroménagers et les finances.

#### Succès passés

Toutes les entreprises représentées au pavillon canadien en 1994 ont profité de leur participation à des degrés divers. Certaines ont conclu des ventes sur place, d'autres ont signé des ententes de représentation ou de distribution, et d'autres encore ont repéré des occasions d'affaires à court et à moyen termes et y ont donné suite lors de visites ultérieures. Le Canada était l'un des 19 pays représentés à la FERIA internacional de 1994, qui a attiré 583 exposants et 400 000 visiteurs. Quarante pour cent des entreprises participantes ont réalisé des affaires à court et à moyen termes et ont conclu des ententes de représentation ou de distribution. Les ventes à moyen terme ont été estimées à 17 millions de \$ US.

#### Engagement de l'ambassade du Canada

En participant à titre officiel, le Canada témoigne de son engagement à l'égard de ce marché stratégique croissant qui intéresse fabricants, investisseurs et éta-

blissements financiers canadiens, dont la Société pour l'expansion des exportations. L'ambassade prévoit entre autres choses organiser à l'intention des entreprises des visites individuelles à l'extérieur du champ de foire pour leur donner l'occasion de profiter le plus possible de leur séjour et d'acquiescer une certaine expérience du marché. L'ambassade recommande vivement aux exposants éventuels de songer à inscrire le Guatemala à leur programme.

L'ambassade fait également remarquer que les marchés d'El Salvador et de l'Amérique centrale sont de plus en plus réceptifs aux produits et aux services canadiens. Bon nombre de sociétés canadiennes qui profitent déjà des possibilités créées par l'ALENA

songent à étendre leurs exportations et leurs partenariats au marché de l'Amérique centrale. L'économie dynamique et les secteurs commercial et industriel en plein essor d'El Salvador offrent des débouchés particulièrement intéressants à cet égard.

#### Personnes-ressources

Les entrepreneurs désireux de participer à la FERIA internacional de El Salvador ou d'obtenir plus de renseignements à ce sujet peuvent communiquer avec M<sup>me</sup> Céline Boies, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa; tél. : (613) 996-6129, fax : (613) 943-8806, ou avec M. Hugo Cerezo, agent commercial, ambassade du Canada au Guatemala; fax : (502-2) 33-6189.

### Outillage et usinage — rendez-vous à Detroit

DETROIT, MICHIGAN — La **Contract Tooling & Machining Purchasing Fair**, qui se tiendra à Detroit le 19 septembre prochain, réunira des représentants de quelque 300 entreprises d'outillage et d'usinage des États-Unis et du Canada. Organisée par la National Tooling & Machining Association (NTMA) des États-Unis et commanditée conjointement par la Canadian Tooling & Machining Association (CTMA), cette foire d'une journée est l'occasion idéale pour rencontrer des représentants des entreprises membres de la NTMA et de la CTMA et discuter de leurs besoins et de leurs exigences.

Les exposants (les utilisateurs finals) n'ont pas à payer de frais

d'inscription et seront logés pour une nuit à l'hôtel Westin Renaissance aux frais de la NTMA et de la CTMA. Les membres des deux associations qui désirent participer à la foire à titre de fournisseurs doivent acquitter des frais d'inscription.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à la Canadian Tooling & Machining Association, 140 McGovern Drive, #3, Cambridge (Ontario) N3H 4R7; tél. (519) 653-7265, fax : (519) 653-6764.

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

## L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

### L'exposition minière d'Australie, un bon filon

**KALGOORIE, AUSTRALIE** — Les fabricants d'outillage minier du Canada qui agiront promptement pourront faire valoir leurs compétences au stand d'information qu'aura le consulat du Canada à l'**Exposition minière Goldfields**, qui se tiendra ici du 23 au 25 octobre 1996.

En outre, la Canadian Association of Mining Equipment and Services for Export (CAMESE) aura un stand tout proche de celui du consulat où elle fera la promotion des entreprises canadiennes qui sont actives sur ce marché ou que ce marché intéresse.

L'exposition **Goldfields** sera la plus importante foire sur l'outillage

minier qui se tiendra en Australie cette année. Manifestation dont le succès ne s'est jamais démenti — elle attirera toujours les foules — des acheteurs y viennent de toutes les régions de l'Australie.

Seront présentés, au stand du consulat, des brochures sur l'outillage et les services miniers canadiens, des répertoires, des bases de données et de l'information technique. Ce service, qui est offert sans frais, aidera les entreprises intéressées à évaluer les débouchés du marché ou à trouver des distributeurs.

Communiquer avec M. Bob Gow, consulat général du Canada, Level 5, Quay West, 111 Harrington

Street, Sydney, NSW 2000, Australie, tél. : 612-9364-3045; fax : 612-9364-3097.

Pour moins de 500 \$, les entreprises peuvent présenter des affiches sur des panneaux du stand de la CAMESE. Seront présents des représentants de l'Association qui remettront des documents sur les entreprises aux visiteurs, évalueront les possibilités de vente et, à la fin de la foire, remettront des rapports aux entreprises participantes.

Communiquer avec M. Jon Baird ou M. Francis Bourqui, CAMESE, Suite 101, 345 Renfrew Drive, Markham (Ontario) L3R 9S9; tél. : (905) 513-0046, fax : (905) 513-1834.

### Exposition égyptienne sur la décoration domiciliaire

**LE CAIRE, ÉGYPTE** — La plus grande exposition internationale du Caire pour le marché de l'ameublement se tiendra du 15 au 19 novembre 1996.

L'**Exposition des intérieurs et décorations de maison (HIDEX 96)** est un carrefour pour les gens d'affaires, les industriels et les investisseurs de l'industrie. Elle devrait attirer plus de 350 exposants locaux et étrangers et quelque 40 000 visiteurs de l'Égypte, du Golfe, de l'Afrique et du Moyen-Orient.

Les exposants y présenteront une gamme complète de machines, d'équipements, d'accessoires, de matériaux et de produits finaux liés aux meubles, intérieurs et décorations de maison.

Dans les deux dernières années, les dépenses égyptiennes au titre de projets d'intérieurs de maison ont totalisé près de 100 millions de \$ — ce qui montre clairement

l'existence d'un marché dans ce secteur.

Pour plus de renseignements sur **HIDEX'96**, communiquer avec Magdy Ghazal, agent commercial principal, ambassade du Canada, Le Caire, fax : (001-20-2) 354-7659.

Voici les coordonnées de l'organisateur de l'exposition : Shahira Nashaat, responsable des ventes internationales, O.K. Trust, 3 Al Obour Bld., Salah Salem St., Nasr City, Le Caire; tél. : (011-20-2) 262-4759, fax : (011-20-2) 262-4759 ou 417-0834, télex: 23181 AOG UN.

### Expositions pour les investisseurs en Inde

**CHANDIGARH, INDE** — Deux expositions commerciales susceptibles d'intéresser les investisseurs canadiens en Inde se tiendront du 27 novembre au 1er décembre 1996.

**Agro-Tech 96** concerne la technologie, l'équipement, les produits et les services du secteur de l'agriculture, tandis que **Sugar Expo 96**, très diversifiée, proposera aussi bien des sucreries clés en main, de la machinerie et de l'équipement que des outils d'emballage, de récolte et même de lutte contre la pollution.

Pour plus de renseignements sur ces deux expositions, s'adresser au directeur régional, Confederation of Indian Industry (CII), Northern Region, Block No. 3, Dakshin Marg, Sector 31-A, Chandigarh 160 047, Inde; tél. : (0091-172) 605868/607228/607264, fax : (0091-172) 606259.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

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

**CHINE (République populaire de)** — Une firme établie au Canada, en coordination avec l'administration municipale de la Ville de Wuhan, recherche des fabricants et des exportateurs pour des projets de coentreprises ou de partenariats aux termes desquels ils fourniraient de l'équipement important, de la technologie de pointe ou des capitaux. Domaines recherchés pour divers projets : **barres de torsion pour automobiles; systèmes audio et lecteurs de CD pour automobiles; Cartes PVC et cartes d'identité; systèmes de protection incendie et surveillance incendie; détergent (147 000 tonnes/an); papier d'emballage haute résistance (200 000 tonnes/an); et 600 000 ensembles d'ustensiles sanitaires.** S'adresser à M. Shabai Huang, Dweight & Eric International Co., 25 Sandcliffe Terrace, Nepean, Ontario, K2G 5Y2; tél. : (613) 723-8564, fax : (613) 723-2520.

**MOYEN ORIENT** — Une agence établie en Ontario, qui représente des intérêts au Moyen Orient et

dans la région du Golfe, est à la recherche de fournisseurs canadiens de : **produits médicaux/pharmaceutiques; pneus de toutes dimensions pour automobiles et véhicules utilitaires; petits appareils électroménagers (220-240 Volts c.a./50-60 Hz); tissus; et nouvelles marques de cigarettes.** S'adresser à Farid Bunni, General Manager, FEB International, 1441 St. Lawrence Avenue East, Suite 913, Toronto M4A 1W3; tél. : (416) 757-6972, fax : (416) 757-0215.

### Projet de GNL en Oman

## Occasions de sous-traitance pour des entreprises canadiennes

Des entreprises canadiennes peuvent effectuer en sous-traitance des travaux liés à la construction de l'usine de liquéfaction du gaz naturel à Al-Ghalilah, en Oman.

On vient tout juste d'apprendre que le consortium constitué de Chiyoda (Japon) et Foster Wheeler (É.-U.), Suhail Bahwan Establishment (Oman) et Zubair Enterprises (Oman), avait obtenu le contrat (ingénierie, approvisionnement et construction) de l'Oman LNG Company pour ce projet (annoncé pour la première fois dans le numéro du 4 décembre 1995 de *CanadExport*).

Le projet, qui doit être terminé en l'an 2000, permettra de produire 6,6 millions de tonnes de GNL (gaz naturel liquéfié) par année.

#### Financement

L'Oman LNG Company, dont le gouvernement omanais est propriétaire à 51 % et dont Shell, Total, Partex, Mitsubishi, Mitsui

et Itochu sont propriétaires à 49 %, prévoit que 80 % du financement proviendront de banques commerciales et le reste, de capitaux propres. La société a déjà signé une entente avec Korea Gas pour la vente de quatre millions de tonnes de GNL par année pendant 25 ans.

#### Liaison

Les sous-traitants intéressés par ce projet peuvent s'adresser aux personnes suivantes :

M. R. Tarry, ingénieur des contrats Joint Venture for Oman — LNG Project, Chiyoda/Foster Wheeler Energy Ltd., Foster Wheeler House, Station Road, Reading, Berks RG1 1LX, R.-U. Tél. : 44-1734-585211 Fax : 44-1734-396333

#### Autres agents de liaison :

M. Barrie Fitton, directeur général, Foster Wheeler (Emirates Corp), Abu Dhabi, Émirats arabes unis Tél. : (9712) 726 362 Fax : (9712) 729 196.

**Partenaire de Foster Wheeler en Oman :**  
Zubair Enterprises, Muscat, Oman  
Tél. : (968) 707 147  
Fax : (968)796 921

**Le entreprises peuvent aussi communiquer avec :**

1) Ranjan Banerjee, section commerciale, ambassade du Canada, P.O. Box 25281, Safat, Koweït 13113, Koweït, tél. : 011-965-256-3025, fax : 011-965-265-4167

2) Roger Beare, Direction de l'expansion du commerce en Afrique et au Moyen-Orient, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, tél. : 613-944-6983, fax : 613-944-7431.

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

## Contrats fédéraux américains prévus

À chaque exercice, la U.S. General Services Administration (GSA) lance, par le truchement de contrats à terme, des appels d'offres d'une valeur approchant les 10 milliards de \$ US. Ces contrats sont semblables aux offres permanentes principales au Canada. Les appels d'offres suivants devraient être lancés en décembre 1996 ou en janvier, février et mars 1997. Les soumissionnaires éventuels doivent communiquer le plus tôt possible avec les personnes-ressources dont les noms figurent plus bas.

Pour obtenir de l'information ou de l'aide concernant le marché des achats aux États-Unis, communiquer avec Mme Judith Bradt, agent commercial, ambassade du Canada à Washington, DC, (202) 682-7746.

Titre du contrat à terme	N° du contrat	Prochain appel d'offres
Instruments et équipement de laboratoire	66 II H	1 <sup>er</sup> décembre 1996
Instruments et équipement de laboratoire	66 II L	10 décembre 1996
Équipement d'entretien des routes	38 I A	1 <sup>er</sup> mars 1997
Meubles de bureau	71 II D	3 mars 1997
Tables	71 X	28 mars 1997

### Description de chaque contrat à terme

#### Titre : Instruments et équipement de laboratoire

N° du contrat :	66 II H	Valeur appr. :	151,7 millions de \$ US
Description :	composantes électriques et électroniques, et équipements d'essai.	# de Vendeurs :	71
Période :	8/1/95 to 7/31/00	Responsable :	Jeanne Deck
		Tél. :	(703) 305-3376

#### Titre : Instruments et équipement de laboratoire

N° du contrat :	66 II L	Période :	8/1/92 au 7/31/97
Description :	transducteurs, amplificateurs de transducteurs, et compteurs sur tableau; instruments de mesure de la température/de la chaleur; équipement d'essai (vibrations); localisateurs de câbles/de conduites;	Valeur appr. :	54 millions de \$ US
		# de Vendeurs :	70
		Responsable :	Jeanne Deck
		Tél. :	(703) 305-3376

#### Titre : Équipement pour l'entretien des routes

N° du contrat :	38 I A	Valeur appr. :	135,3 millions de \$ US
Description :	équipement de déblayage et de nettoyage	# de Vendeurs :	28
Période :	10/1/95 to 9/30/00	Responsable :	Frank Horton
		Tél. :	(703) 308-4572

#### Titre : Meubles de bureau

N° du contrat :	71 II D	# de Vendeurs :	23
Description :	meubles en acajou, en merisier, etc.	Responsable :	Rick Walton
Période :	11/1/95 to 10/30/00	Tél. :	(703) 305-6200
Valeur appr. :	25 millions de \$ US		

#### Titre : Tables

N° du contrat :	71 X	Valeur appr. :	66 millions de \$ US
Description :	tables de conférence et tables à multiples usages	# de Vendeurs :	82
Période :	11/1/94 to 10/31/99	Responsable :	Rick Walton
		Tél. :	(703) 305-6200

## La SEE finance des projets importants au Pakistan et en Colombie

La SEE (Société pour l'expansion des exportations) joue un rôle de premier plan dans le financement de deux importants projets internationaux.

Au Pakistan, la SEE a accordé, à titre de créancier principal, un prêt de 35 millions de \$ US dans le cadre d'un projet privé de centrale électrique pour le financement de biens et services canadiens, notamment de deux turbines au gaz construites par Westinghouse Canada.

Le projet pakistanais comprend la construction d'une centrale électrique de 151 MW alimentée au gaz dans la province du Pendjab.

Le début de la construction est prévu pour bientôt, et le projet devrait être achevé à la mi 1998. La vente des turbines pourrait générer des emplois de l'ordre de 1 000 années-personnes au Canada.

La SEE financera également, à hauteur de 65 millions de \$, la vente de matériel de télécommunication à la Colombie par la société Northern Telecom Canada Ltée. Le projet fournira des services de télécommunication de base à plus de 200 000 foyers dans 11 régions, et devrait créer des emplois pouvant atteindre 800 années-personnes au Canada.

Pour de plus amples renseigne-

ments, contacter les bureaux de la SEE à Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, London, Ottawa, Montréal ou Halifax.

### Le Canada appuie les efforts de reconstruction du Liban

Le ministre des Affaires étrangères, M. Lloyd Axworthy, a annoncé récemment la création d'un groupe de liaison et de consultation pour seconder le Canada dans ses efforts de reconstruction du Liban, ainsi que la nomination du député Mac Harb à titre de président du groupe.

Relevant du Ministre, ce groupe réunira des représentants des secteurs public et privé en vue d'élaborer un plan d'action qui mobilisera le milieu canadien des affaires pour la reconstruction du Liban.

En outre, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) créera une base de données sur les projets au Liban afin de jumeler les capacités canadiennes aux besoins des Libanais. La création d'un bannier électronique et d'une page d'accueil W3 sur le Liban permettra de mieux cerner les occasions d'affaires canado-libanaises.

Pour tout renseignement sur les débouchés commerciaux au Liban, communiquer avec M. Josh Hodgson, MAECI (Ottawa); tél. : (613) 944-5996, fax : (613) 944-7431.

### Bioalimentaire

## Hausse spectaculaire des exportations du Québec

Les exportations québécoises du secteur bioalimentaire ont affiché un taux de croissance sans précédent de 16,1 % en 1995.

Depuis la création de leur Club Export Agro-Alimentaire, il y a à peine 6 ans, les exportateurs québécois ont vu leurs ventes à l'exportation passer de quelque 900 millions de \$ en 1990 à 1,6 milliard de \$ en 1995, soit une hausse de 78 %.

Mais le Club vise encore plus haut. Convaincus qu'ils peuvent dépasser l'objectif annoncé par le gouvernement, soit 2 milliards de \$ d'exportations en l'an 2000, les membres ont approuvé unanimement un ambitieux Plan de développement 1996-1997 qui les mènera dans plusieurs pays, dont les États-Unis, le Japon, la Corée du Sud, la France, les pays scandinaves, le Brésil, l'Argentine et la Colombie.

Ainsi, ce club des plus dynamiques vise à augmenter la présence de ses membres à l'étranger en participant notamment aux plus grands salons alimentaires dans le monde.

Le Club ne manque d'ailleurs pas de soutien de marque aux divers paliers de gouvernement. Ainsi, le secrétaire d'État canadien à l'Agriculture, M. Fernand Robichaud, a annoncé une contribution de près de 400 000 \$ pour appuyer les initiatives de développement de marché du Club au cours des 12 prochains mois.

« Le Club, de dire M. Robichaud, est une formule gagnante. Nous aimerions que d'autres régions du Canada adoptent ce modèle. »

Pour plus de renseignements, communiquer avec son directeur exécutif, M. Paul-Arthur Huot, tél. : (514) 349-1521; fax : (514) 349-6923.

# AU CALENDRIER



## La Pratique du commerce international

**MONTREAL** — Du 17 septembre au 4 décembre 1996 — La **Pratique du commerce international** est un cours du soir reconnu d'une durée de 63 heures qui porte sur les termes et les techniques utilisés dans les transactions d'import-export. Donné par l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec, c'est l'un des cours les plus complets qui soient dans ce domaine au Canada. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Lilly Nguyen; tél. : 1-800-465-9615, fax : (514) 848-9986; courrier électronique : amceq@amceq.org.

## Des colloques canadiens sur Taïwan

**CANADA** — Des colloques d'information sur les débouchés commerciaux, les défis et les stratégies de succès à Taïwan auront lieu dans quatre villes canadiennes à la fin septembre.

M. Hugh Stephens, directeur du Bureau du commerce canadien à Taipei, fera le point sur ce marché dynamique dans le cadre d'une série qui comprendra les petits déjeuners, et qui sera suivie d'une période de questions et de rencontres en tête à tête.

M. Stephens abordera des questions comme les tendances du marché, les coentreprises avec des partenaires taïwanais, les possibilités d'investissement global, le commerce, le tourisme, les services éducatifs et les autres sujets relevant des relations bilatérales Taiwan-Canada. Il expliquera également quels services le Bureau du commerce canadien à Taipei offre pour aider les entreprises canadiennes à prendre une

part de ce marché.

Pour les rencontres individuelles, les premiers arrivés seront les premiers servis.

Voici les villes et les dates de ces colloques : **Calgary** (26 septembre); **Winnipeg** (27 septembre); **Toronto** (30 septembre); et **Montréal** (2 octobre).

Pour avoir le programme complet ou pour en savoir plus sur les colloques, s'adresser à Mme Elsie Lee, Canada-Taiwan Business Association, Ottawa; tél. : (613) 238-4000, poste 240, fax : (613) 238-7643.

## Comment faire des affaires avec les Nations Unies

**MONTREAL** — Le 1er octobre 1996 — Les exportateurs canadiens, en particulier les petites et moyennes entreprises, sont conviés à un colloque d'une journée intitulé **Comment faire des affaires avec les Nations Unies**. Ils pourront compter sur la présence de représentants d'importants organismes d'achat des Nations Unies.

En plus de séances d'information — tous les conférenciers sont bilingues — des ateliers se tiendront durant l'après-midi pour que les fournisseurs et les acheteurs puissent échanger sur des thèmes précis.

La manifestation, dont les frais d'inscription sont de 150 \$ (y compris le déjeuner et un guide des affaires), est organisée par l'Association canadienne pour les Nations Unies (ACNU), en collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, la Corporation com-

merciale canadienne, l'Agence canadienne de développement international et le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie du Québec. Pour vous inscrire, communiquer avec M<sup>me</sup> Sylvie Thibault, World Trade Centre, Montréal; tél. : (514) 849-1999, fax : (514) 847-8343.

## Des séminaires à travers le Canada en prévision de Canada Expo 96 au Chili

**CANADA** — Une série de séminaires sera organisée à travers le Canada en octobre 1996 pour aider les exposants à se préparer à la foire commerciale **Canada Expo 96** qui se tiendra à Santiago, au Chili, du 3 au 6 décembre 1996.

Si l'on se fonde sur le succès de **Canada Expo 94** à Mexico, **Expo 96** devrait présenter un potentiel important de nouveaux débouchés commerciaux, de partenariats et de contacts dans plusieurs secteurs, notamment la machinerie, l'énergie, les technologies de pointe, le matériel environnemental, les soins de santé, la construction, les infrastructures et les matériaux de construction, l'emballage, l'éducation, l'agroalimentaire, les produits de consommation et les services professionnels.

Les entreprises canadiennes qui souhaitent en savoir plus sur **Canada Expo 96** et sur la série de séminaires sont invitées à communiquer avec le coordonnateur d'**Expo 96**, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, ou par télécopieur au (613) 944-0479.

# PUBLICATIONS

## Accès électronique aux contrats fédéraux É.-U.

Un nouveau rapport, **Commerce électronique avec le gouvernement fédéral américain**, décrit la façon d'utiliser les nouveaux systèmes électroniques pour bénéficier d'avantages concurrentiels dans le système de passation de marchés du gouvernement des États-Unis.

Le gouvernement fédéral américain, qui achète annuellement pour plus de 200 milliards de \$ en biens et en services, a commencé à le faire par la voie du commerce électronique.

Le Federal Acquisition Computer Network, FACNET, offre une occasion unique aux sociétés canadiennes d'obtenir de nouveaux con-

trats auprès de clients fédéraux américains. Le grand public peut prendre connaissance des débouchés par le biais des Value Added Networks (VAN), d'Internet et d'autres babillards.

Pour obtenir une version imprimée, en anglais et en français, du rapport (no 63UB), communiquer avec l'InfoCentre du MAECI, par fax, au (613) 996-9709. Pour obtenir un résumé via FaxLink (no 7306), ou une version intégrale via le Babillard électronique, voir l'encadré au bas de la page 16.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Mme Judy Bradt, ambassade du Canada, Washington, tél. : (202) 682-7746; fax : (202) 682-7619.

## Lancement d'une nouvelle édition du *Gourmet Export*

Le Club Export Agro-Alimentaire du Québec vient de publier l'édition 1996-1997 de son répertoire **Gourmet Export**.

Véritable fichier de l'offre agro-alimentaire québécoise à l'exportation, le répertoire vise essentiellement à promouvoir les produits des membres du Club à travers le monde.

La diffusion du répertoire se fera avant tout à l'échelle internationale, par le biais des listes d'acheteurs étrangers du Club, et avec l'aide des bureaux gouvernementaux au pays et à l'étranger, ou lors de missions

Voir page 16 — Le répertoire

## Sheltair Scientific Limited (Suite de la page 2)

du développement durable n'évoquera aucune connotation précise, mais il en va autrement dans le secteur de la conception et du bâtiment, où le savoir-faire en ce domaine est synonyme de compétences particulières que l'on peut exploiter sur un nouveau marché.

« Nous avons développé ces compétences au Canada, souligne M. Theaker, et nous pouvons les monnayer outre-frontière et partout dans le monde. »

L'idée du développement durable consiste essentiellement à concevoir et construire des bâtiments de telle sorte que les chances de prospérité des générations futures ne soient pas mises en danger par les actions de la génération actuelle. L'idée sous-tend également une réévaluation des méthodes de conception et des matériaux de construction actuels dans le sens de la minimisation des répercussions sur l'environnement.

**Un nouveau marché en Amérique du Nord et en Europe**  
La détérioration environnementale rapide des milieux urbains (pollu-

tion de l'air et de l'eau, gestion problématique des déchets) a poussé un certain nombre de municipalités américaines (et d'autres organismes publics) à étudier des changements de méthodes aptes à améliorer la situation.

Plusieurs d'entre elles (Seattle, Portland, San Jose et Santa Monica) se sont donné des politiques municipales en matière de développement durable, où sont énoncés des objectifs généraux quant à la protection de l'environnement. D'autres, comme Austin, ont élaboré des programmes d'accréditation de constructeurs respectueux de l'environnement; d'autres encore, dont New York et Los Angeles, sont en train d'examiner de quelle façon modifier leurs politiques en fonction des valeurs écologiques.

« Les Canadiens maîtrisent tout le savoir-faire nécessaire pour solliciter ces marchés », affirme M. Theaker, qui a déjà complété les trois quarts des travaux de la phase un du projet pour Santa Monica; la remise d'un projet de lignes directrices et des pratiques

exemplaires de conception est prévue pour la fin du mois.

C'est son petit bureau d'études, fondé il y a 15 ans et comptant 11 ingénieurs et spécialistes du bâtiment, qui dirige l'exécution du contrat, se concentrant sur les économies d'énergie et de consommation d'eau ainsi que sur l'intégration aux lignes directrices des méthodes de production d'énergie au moyen de ressources renouvelables. Deux architectes de la région de Los Angeles, chargés du volet des consultations publiques, complètent l'équipe canadienne.

« Nous espérons que ce premier contrat aux États-Unis, conclut Ian Theaker, nous ouvrira de nombreux autres débouchés. »

Pour de plus amples renseignements sur Sheltair Scientific Limited (qui a aussi mené des travaux de recherche pour la Société canadienne d'hypothèques et de logement et Ressources naturelles Canada), communiquer avec Ian Theaker; tél. : (604) 732-9106, fax : (604) 732-9238.



## Le répertoire *Gourmet Export* (Suite de la page 15)

commerciales ou d'expositions.

Et pour la première fois, tout acheteur éventuel pourra désormais consulter les 750 pages en hypertexte français et anglais du répertoire, sur le réseau Internet.

Grâce à l'entente conclue l'an dernier avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), les membres du Club resteront inscrits

au répertoire WIN Exports du MAECI, ce qui leur garantit régulièrement des renseignements sur les débouchés relevés par les délégués commerciaux du Canada à l'étranger.

La publication du répertoire, tant la version imprimée qu'informatisée, a été rendue possible grâce à l'appui, entre autres, du MAECI; d'Agriculture et Agro-ali-

mentaire Canada; d'Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec; d'Industrie, Science et Technologie Québec; et à la firme d'avocats Lapointe Rosenstein.

Pour tout renseignement, communiquer avec M<sup>me</sup> Marie Beaudry, tél. : (514) 349-0419; fax : (514) 349-6923; courrier électro. : ampaqce@cam.org.; Internet : http://profil-cdi.qc.ca

## CanadExport sur courrier électronique (Suite de la page 1)

un message par courrier électronique Internet à canadexport-request@lists.dfait-maeci.gc.ca en inscrivant uniquement le terme « **subscribe** » dans le corps du message. Ne rien inscrire sur la ligne « subject ». L'abonnement au courrier électronique sera envoyé à l'adresse « From: » du message; il doit donc être expédié à partir du poste habituel de courrier électronique de l'abonné.

Les abonnées à la version courrier électronique recevront les articles de *CanadExport* au rythme d'un ou deux chaque jour, dès qu'ils sont affichés sur notre site web. Autrement dit, les lecteurs auront accès d'une manière directe, immédiate et rapide aux renseignements fournis par les délégués commerciaux du Canada de nos diverses missions dans le monde.

En plus du temps épargné, on pourra réaliser de bonnes économies au niveau des frais d'impression et de poste - surtout à mesure que plus de lecteurs adopteront les versions courrier électronique et web. Ce changement nous permettra de mieux utiliser l'argent des contribuables.

Nous demandons aux lecteurs de nous faire parvenir par la poste ou par télécopieur, au plus tard le **1<sup>er</sup> novembre 1996**, le formulaire de réabonnement ci-contre. Ceux qui ne veulent plus être abonnés à la version papier n'ont pas à nous envoyer ce formulaire, mais leur réponse nous serait utile à des fins statistiques.

Tous nos remerciements à l'avance.

### FORMULAIRE DE RÉABONNEMENT

Numéro d'abonné : .....

Nom : .....

Organisme : .....

Adresse : .....

Ville : ..... Province : .....

Code postal : .....

Tél. : .....

Fax : .....

Courrier électronique : .....

Continuez de m'envoyer la version papier en  
                                   \_ Anglais    \_ Français

Ne m'envoyez plus la version papier; je préfère :

visiter votre site web

m'abonner à votre version courrier électronique

Retourner le formulaire par FAX au (613) 992-5791  
 ou par COURRIER à l'adresse ci-dessous.

# INFOCENTRE

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

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



**POSTE MAIL**  
Canada Post / Canada Post Corporation  
 Port payé                      Postage Paid  
 NBRE                      BLK  
**2488574**  
**OTTAWA**