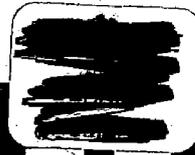


CANADEXPORT

Dept. of Int'l Affairs
Min. des Affaires étrangères



Vol.14 N° 7

APR 22 1996

15 avril 1996

Succès retentissant du Canada à CeBIT 96

Plus de 60 sociétés canadiennes œuvrant dans le domaine de la technologie de l'information ont obtenu un franc succès lors de la présentation de leurs produits à la foire commerciale **CeBIT 96**, qui a eu lieu du 14 au 20 mars, à Hanovre, en Allemagne.

Les 35 sociétés regroupées au Pavillon du Canada ont conclu à elles seules 151 accords de distribution et de représentation et formé 54 coentreprises et alliances stratégiques. Elles ont en outre signé des contrats à court terme d'une valeur de 3,7 millions de dollars, sans compter 81,9 millions de dollars de ventes escomptées au cours des trois prochaines années.

CeBIT est l'exposition la plus fréquentée et la plus complète qui

soit en matière de systèmes d'information, de bureautique et de produits et services de télécommunications. Au total, plus de 6 500 exposants d'une soixantaine de pays étaient présents cette année à **CeBIT** qui a accueilli plus de 600 000 visiteurs.

Industrie Canada s'était doté d'un site World Wide Web à l'aide duquel les visiteurs pouvaient obtenir des renseignements sur les fournisseurs innovateurs de produits Internet et communiquer directement avec leurs sites WEB.

Sous le thème « Le Canada dans le cyberspace », le site offrait de brefs profils de plus de 50 fournisseurs canadiens de produits Internet, notamment du matériel informatique, des logiciels, des services d'information, des outils de

création, des modems, des routeurs et des coupe-feu. Chaque profil contenait des liens hypertexte et une adresse électronique, permettant de communiquer directement avec la société.

Secteur canadien de la technologie de l'information et des télécommunications

Le secteur canadien de la technologie de l'information et des télécommunications a engendré des revenus de 54,6 milliards de dollars en 1994, en hausse de 10 % par rapport à 1993. La contribution de ce secteur au produit intérieur brut du Canada représentait plus de 30 milliards de dollars en 1994, comparativement à 27 milliards en 1993. Le Canada compte environ 15 000 entreprises œuvrant dans ce domaine et employant plus de 300 000 personnes.

Bilan canadien à CeBIT

Voici un sommaire des activités des sociétés canadiennes qui ont participé à la foire commerciale **CeBIT 96**.

Voir page 4 – Succès

Volume d'affaires record

La SEE lance une nouvelle unité de financement des PME

Parallèlement à la croissance soutenue des exportations canadiennes, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a affiché un volume d'affaires record de 17,2 milliards de dollars en 1995, ce qui représente une hausse de 48 % par rapport à l'année précédente.

La Société a aussi créé un nouveau groupe afin de mieux combler les besoins des petites et des moyennes entreprises (PME).

L'aide aux petites entreprises clientes — celles dont les ventes annuelles ne dépassent pas 5 millions de dollars — a augmenté de 46 % en 1995 pour totaliser 600 millions de dollars. Forte de

ce succès, la SEE créera un nouveau groupe des services aux PME qui comprendra l'Équipe des exportateurs en essor (formé l'an passé), une équipe spécialisée dans le développement des nouveaux produits, et une nouvelle unité de financement des PME dont le mandat sera d'accélérer les procédures relativement aux prêts, aux garanties et autres services financiers à moyen terme et à long terme offerts aux petits exportateurs.

Dans son rapport annuel, la SEE a noté en particulier la forte croissance du volume de ses opérations d'assurance-crédit à court terme, lequel a augmenté de

Voir page 6 – Nouvelle unité

CANADEXPORT EN DIRECT

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

DANS CE NUMÉRO

| | |
|-----------------------------------|--------|
| LES TRUCS DU MÉTIER..... | 2-3 |
| CONTRATS AUX É.-U..... | 5 |
| SUPPLÉMENT SUR LE MEXIQUE..... | I-VIII |
| OCCASIONS D'AFFAIRES..... | 6 |
| FOIRES / CALENDRIER..... | 7 |
| PUBLICATIONS..... | 8 |

LES TRUCS DU MÉTIER

Contact personnel essentiel à la signature d'un contrat au Chili

Grâce à un système innovateur et à des résultats probants, une petite entreprise de Vancouver spécialisée dans les techniques de chauffage des procédés industriels a réussi à se lancer sur les marchés étrangers, en commençant par le Chili.

Entreprise familiale fondée il y a 38 ans, INPROHEAT Industries Ltd. s'est concentrée presque uniquement sur le marché canadien et, dans une moindre mesure, sur le marché américain... jusqu'à l'automne de 1994.

C'est à ce moment qu'elle a reçu un appel de la société chilienne Compania Minera Cerra Colorado (CMCC) qui cherchait de nouvelles méthodes permettant d'améliorer le procédé de récupération du cuivre dans l'une de ses mines.

Premières démarches

Après une étude de deux mois sur la faisabilité d'adapter la combustion avec immersion au procédé de raffinage, on a invité INPROHEAT à présenter une proposition d'une valeur de quelque 250 000 \$. « Mais un mois s'est écoulé sans que nous ayons de nouvelles », se rappelle M. Steven Panz, directeur des systèmes énergétiques chez INPROHEAT.

Un mois plus tard, INPROHEAT participait par hasard à un atelier

organisé par Industrie Canada et l'ambassade du Canada à Santiago.

« Pendant notre séjour au Chili, nous avons communiqué avec l'expert-conseil dont la mine avait retenu les services, qui nous a informés que son client était en train de considérer des systèmes d'échange thermique plus classiques », explique M. Panz.

Pressentant qu'il allait perdre cette chance, M. Panz a décidé de s'envoler vers la mine de la CMCC située à quelque 1 800 kilomètres au nord de Santiago.

Rencontre en tête à tête

Il s'agissait en l'occurrence de la première rencontre avec les dirigeants de la mine, la proposition initiale d'INPROHEAT ayant été soumise par l'intermédiaire de l'expert-conseil.

« Nous avons eu une bonne discussion et visité la mine pour la première fois », affirme M. Panz. « De leur côté, les dirigeants de la CMCC ont pu rencontrer les gens d'affaires

à l'origine de la proposition et ils ont été impressionnés par la photo couleur de 20 po sur 30 po du système que nous leur proposons, ajoute-t-il. Même si nous avions envoyé des propositions détaillées par télécopieur, on peut dire que cette photo valait vraiment mille mots! »

Cette première rencontre cruciale a permis aux deux entreprises de bien se comprendre. De retour à Vancouver une semaine plus tard, INPROHEAT a reformulé sa proposition que la CMCC a acceptée.

Même si ce premier projet a démarré depuis seulement six mois, les dirigeants de la mine sont déjà convaincus des bénéfices de cette technologie canadienne exclusive. Ils ont récemment accordé un deuxième contrat stratégique à INPROHEAT, ce qui s'est traduit par des ventes totales à la CMCC de près de 600 000 \$ en moins d'un an.

Le contact personnel est essentiel

M. Panz reconnaît maintenant que s'il ne s'était pas rendu à la mine afin de rencontrer les dirigeants de la CMCC, INPROHEAT n'aurait jamais décroché le contrat.

« Le contact personnel est essentiel, de même que la volonté d'écouter les clients et de collaborer avec eux, de comprendre leurs exigences à l'égard des procédés, et d'adapter le produit à leurs besoins », de souligner M. Panz.

C'est exactement ce qu'a fait INPROHEAT.

Voir page 3 - INPROHEAT

INPROHEAT bénéficie de l'appui du Canada

(Suite de la page 2)

Réputation fondée sur l'innovation

Le procédé innovateur de lixiviation du cuivre en tas mis au point par la société consiste à appliquer la chaleur directement à la solution de raffinage, ce qui améliore le taux de récupération du cuivre.

« Pour ce qui concerne cette application, explique M. Panz, l'efficacité de l'échange thermique atteint presque 96 %, comparative-ment à 70 % pour le système classique de chauffage indirect qu'emploie la CMCC. Grâce à notre système, la mine réalise d'importantes économies d'énergie tout en améliorant sa production de cuivre. »

En fait, la percée d'INPROHEAT sur les marchés étrangers repose sur sa réputation. Au début des années 90, l'entreprise avait innové en adaptant sa technique de combustion avec immersion pour une mine de potasse de la Saskatchewan, propriété de Rio Algom.

Et pourquoi avoir « choisi » le Chili comme premier marché d'exportation? Il se trouve que la CMCC appartient à part entière à la société ontarienne Rio Algom, et que cette dernière avait conseillé aux Chiliens d'entrer en communication avec INPROHEAT.

Aide appréciable du gouvernement du Canada

Une entreprise dont la réputation repose sur la qualité de son service dans l'Ouest canadien devrait pouvoir s'établir avec autant de succès sur les marchés d'exportation, surtout avec l'aide professionnelle offerte par le gouvernement canadien.

M. Panz félicite Industrie Canada et l'ambassade du Canada pour l'atelier présenté à Santiago, et la foire commerciale sur l'environnement, Eco Feria, qui a suivi.

« L'ambassade nous a fourni des renseignements stratégiques et des contacts intéressants dans le secteur chilien de l'exploitation minière auxquels il valait la peine de donner suite », affirme M. Panz.

Il recommande vivement les services de l'ambassade du Canada aux autres sociétés canadiennes qui s'intéressent au marché chilien.

« Les employés de l'ambassade offrent d'excellents conseils, dit-il, et manifestent beaucoup d'enthousiasme à l'idée de faire connaître les sociétés canadiennes au Chili. Ils travaillent fort pour aider les Canadiens; c'est donc un vrai plaisir de collaborer avec eux. »

INPROHEAT croit fermement qu'il existe une véritable demande en matière d'idées novatrices, et que les sociétés canadiennes peuvent trouver à l'ambassade du Canada toute l'aide dont elles ont besoin pour commercialiser leurs nouveaux produits et services.

Du Canada vers les marchés étrangers

Après avoir convaincu CMCC d'utiliser la technologie d'échange thermique très efficace de INPROHEAT — une technique purement canadienne mise au point en Colombie-Britannique — M. Panz affiche beaucoup d'optimisme quant à son avenir au Chili, où il a cerné quelque 70 possibilités d'affaires.

« Nous avons l'intention de participer à la foire EXPOMIN 96 qui se tiendra en mai prochain au Chili, indique M. Panz, puisque nous aurons quelque chose de tangible à présenter. Les Chiliens montrent beaucoup d'intérêt à l'égard de l'utilisation des technologies innovatrices qui permettent d'améliorer la croissance de leurs industries d'exploitation des ressources naturelles », ajoute-t-il.

« Comme société établie en Colombie-Britannique, nous nous considérons privilégiés de faire concurrence à l'étranger et nous sommes conscients que l'exportation fait manifestement partie de la croissance soutenue de notre entreprise », poursuit M. Panz.

INPROHEAT compte tirer le maximum de son expérience chilienne et s'intéresser davantage aux projets d'envergure internationale, puisque les technologies éconergétiques deviennent de plus en plus nécessaires pour assurer la croissance soutenue dans presque toutes les branches d'activité.

« Nous n'avons fait qu'effleurer la surface en ce qui concerne l'application de cette technologie », de conclure M. Panz.

Pour obtenir plus de renseignements sur INPROHEAT, société qui compte 30 employés dans ses bureaux de Vancouver, d'Edmonton et de Winnipeg, et qui réalise un chiffre d'affaires annuel de 12 à 15 millions de dollars, ou sur ses services, communiquer avec le directeur des systèmes énergétiques, M. Steven Panz, tél. : (604) 254-0461; fax : (604) 254-6377.

CANADEXPORT

ISSN 0823-3330

Rédacteur en chef : Amir Guindi
Rédacteur délégué : Don Wight
Rédacteur adjoint : ...

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



Une autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à l'entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CANADEXPORT.

Le mensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Direction des services de communication sur le commerce (BCT).

Une carte de visite à l'adresse ci-dessous. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette à six semaines de délai.

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

WIN Exports — À la recherche de débouchés extérieurs?

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



Nouvelle source de financement vers l'Amérique latine

Les exportateurs canadiens, qui vendent leurs produits et leurs services en Amérique latine peuvent profiter d'une nouvelle source de financement de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) pouvant atteindre 80 millions de dollars US.

La Société est en train de mettre en place des lignes de crédit avec

des institutions financières latino-américaines, dont l'une offrira de l'aide dans plusieurs pays que la SEE ne couvrait pas précédemment. Les nouvelles ententes se répartissent comme suit :

- ligne de crédit de 25 millions de dollars US avec la plus grande banque du Brésil, la Banco do Brasil;

- ligne de crédit de 10 millions de dollars US avec la Banco Cafetero en Colombie;

- renouvellement d'une ligne de crédit avec la Bank of Boston, qui porte celle-ci à 25 millions de dollars US pour les transactions en Argentine, au Brésil, en Colombie et en Uruguay;

Voir page 7 - Financement

Succès retentissant du Canada à CeBIT 96

(Suite de la page 1)

ANILLUSION Technologies Inc., de Québec, a présenté Mirage FX, une carte d'affichage stéréoscopique 3D conçue spécialement pour les systèmes de réalité virtuelle. La société a également trouvé deux distributeurs allemands, et négocié des alliances stratégiques avec cinq organisations de France, d'Allemagne et de Pologne.

Arc Media Inc., de Toronto, a présenté plusieurs nouveaux titres de CD-ROM, et a signé deux contrats d'une valeur de 4 millions de dollars pour les trois prochaines années.

Argus Research, de Burnaby, a présenté le redresseur en modes commutateur et système d'alimentation pour minicellules RSM 48/100 destiné aux centraux téléphoniques du monde entier. L'entreprise a trouvé 12 représentants et distributeurs éventuels.

Connect Tech Inc., de Guelph, s'attend à signer un contrat de 250 000 \$ à la suite de sa participation à CeBIT, et prévoit pour les trois prochaines années des ventes de plus de 3 millions de dollars.

Corel Corporation, d'Ottawa, a présenté plusieurs nouveaux produits, dont deux reliés à l'Internet : Corel Gallery et Ventura 6.0, qui permettent aux utilisateurs de publier de l'information sur Internet et sur CD-ROM, et sous forme de documents hypertextes.

Eicon Technology, de Montréal, a présenté Aviva Mainframe Edition, un programme d'émulation

d'affichage qui donne aux utilisateurs d'OP Windows ou NT un accès rapide et facile aux applications sur gros ordinateur. En outre, Eicon sera le premier fournisseur à offrir dans le monde entier le soutien ISDN du Network Connect 2.0 de Novell.

Farabi Technology Corporation, de Saint-Laurent, a conclu un contrat avec Israël et a retenu les services de six distributeurs dans plusieurs pays. La société a en outre établi une coentreprise avec un concurrent multinational.

Lava Computer MFG Inc., de Toronto, a lancé sur le marché européen la carte de communication accélératrice pour Windows Lava Link-650. Lava a conclu des contrats avec des entreprises des États-Unis, du Danemark, des Pays-Bas, de l'Australie, de l'Allemagne et du Royaume-Uni. Grâce à CeBIT, elle prévoit réaliser des ventes de 290 000 \$ d'ici les trois prochaines années.

Mindflight Technology Inc., de Vancouver, a identifié 40 distributeurs ou agents en France, en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni, en plus d'avoir négocié des alliances stratégiques avec des sociétés italiennes, espagnoles et françaises.

Grâce à sa participation à CeBIT, **Network Sciences International Ltd.**, de Saint-Laurent, prévoit réaliser des ventes de 5 à 8 millions de dollars au cours des trois prochaines années.

Optical Data Systems Inc., de

Penticton, a lancé son CSI Express, une application OP Windows, qui permet à l'utilisateur de visualiser jusqu'à 20 images en couleurs, pleine page, à haute résolution, au moyen d'un seul disque souple. Chaque écran peut être directement relié au World Wide Web. La société a également annoncé la conclusion d'un accord avec la Ligue nationale de hockey (LNH) et les éditions Turner pour la production d'un CD-ROM sur 32 des plus grandes vedettes du hockey international jouant actuellement dans la LNH.

Sources d'information

Un dossier de presse détaillé contenant des renseignements sur le secteur canadien de la technologie de l'information, et la participation à CeBIT, est disponible de l'une ou l'autre des sources suivantes :

Sur Internet : on trouvera le dossier dans deux sections de la page d'accueil du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) : « Nouveautés » et « Information par sujet, Commerce international », à l'adresse suivante : <http://www.dfait-maeci.gc.ca>

Par télécopieur : communiquer avec le service Infotax International du MAECI au (613) 944-6500, à l'aide du combiné et du clavier numérique de votre télécopieur.

Pour obtenir des copies électroniques : communiquer avec le babilard électronique de l'InfoCentre du MAECI, au (613) 944-1581, à l'aide d'un modem.

CANADEXPORT



Le point sur le Mexique

Reprise amorcée au Mexique

L'économie du Mexique est maintenant l'une des plus ouvertes en Amérique latine. L'emplacement géographique stratégique de ce pays par rapport aux États-Unis, et ses zones littorales lui donnant accès à l'Europe vers l'est et à l'Asie vers l'ouest, en font une porte d'entrée naturelle en Amérique latine, région vraisemblablement appelée à devenir l'un des plus grands marchés du monde au cours des vingt-cinq prochaines années.

Le programme de réforme mis en œuvre par le Mexique a eu pour conséquence l'élimination des barrières au commerce, la réduction des subventions de l'État, l'abandon de mesures de contrôle par réglementation, la stimulation de l'investissement étranger et l'abolition ou la privatisation d'entreprises d'État.

L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994, par lequel le Canada et le Mexique sont devenus des partenaires commerciaux, a été l'un des événements marquants de la transformation économique au Mexique.

Malheureusement, l'expansion et la modernisation qui s'en sont suivies ont aussi eu des effets négatifs, sous forme d'un accroissement du déficit au compte courant, et de la dette à court terme, qui ont exercé de fortes pressions à la baisse sur le peso mexicain.

L'effondrement du peso

À la fin de 1994, le nouveau président du Mexique, Ernesto Zedillo, a eu à faire face à un problème de taille. En effet, la tentative par le gouvernement récemment élu de rajuster quelque peu à la baisse le peso surévalué a provoqué son abandon rapide par les investisseurs étrangers. Pis encore, les investisseurs ont pu vite constater que les emprunts à court terme libellés en dollars, et atteignant près de 30 milliards de \$ US, arrivaient bientôt à échéance, et que le Mexique n'avait pas suffisamment de fonds. Le gouvernement a laissé flotter le peso, entraînant son effondrement.

Ces événements ont déclenché une grave crise économique. Le produit intérieur brut (PIB) du Mexique a enregistré une chute d'environ 7 % au cours de 1995. Les dépenses de consommation ont diminué radicalement, menant à une baisse de moitié des importations de produits de consommation. Durant un certain temps, l'inflation a bondi au-delà de 50 %, et les taux d'intérêt sont passés à au moins 60 %. Plus d'un million d'emplois ont disparu.

Le gouvernement de M. Zedillo s'est empressé de fortement resserrer les dépenses et de hausser les impôts, et a accéléré le processus de privatisation. Ces mesures énergiques ont abouti à un excédent financier, à une baisse des taux d'intérêt et à une reprise rapide de l'emprunt à l'étranger. Le Mexique a pu ainsi rembourser 94 % de la lourde dette et obtenir des prêts plus raisonnables.

Maintenant, l'activité économique reprend. En 1995, le Mexique a enregistré un excédent commercial de 7,4 milliards de \$ US au poste des marchandises, comparativement à un déficit de 8,5 milliards de \$ US en 1994. Selon les prévisions pour 1996, le taux de croissance se situera entre 1 % et 3 %, et le taux d'inflation oscillera autour de 20 %. Les importations redeviennent concurrentielles et, dans le budget fédéral de 1996, les fonds publics sont davantage affectés à des dépenses d'immobilisations.

Modernisation et restructuration de l'économie

Le Mexique poursuit ses efforts de

modernisation et de restructuration de l'économie en dépit des difficultés économiques existantes. Les capitaux nécessaires proviennent surtout des entreprises privées qui cherchent, par des équipements nouveaux, une infrastructure nouvelle et, surtout, par la technologie nouvelle, à se tailler une place qui leur permettra de rivaliser sur le marché intérieur aussi bien qu'à l'étranger.

L'investissement est orienté, en grande partie, vers des domaines dans lesquels le Canada a des compétences spéciales ou grandissantes, notamment : les télécommunications, le transport, l'équipement avancé de fabrication, la technologie de l'environnement et les systèmes agricoles. D'autres investissements considérables sont aussi attendus dans le domaine pétrolier (pipelines et production pétrochimique), du fait que le gouvernement cherche à se défaire de certaines filiales de PEMEX, géante société pétrolière et gazière de l'État.

SÉRIES SUR L'AMÉRIQUE LATINE

19 FÉVRIER BRÉSIL, ARGENTINE, COLOMBIE, PÉROU

4 MARS CARAÏBES

18 MARS CHILI

15 AVRIL MEXIQUE

LES TRUCS DU MÉTIER

Une entreprise de Terre-Neuve sur la route des exportations... au Mexique

Après s'être concentrée sur le projet Hibernia au cours des trois dernières années, la société FGA Consulting Engineers Limited, de St. John's, se tourne maintenant vers les exportations, en commençant par le Mexique.

Cela ne veut pas dire que la petite entreprise de génie civil et de génie mécanique, qui se spécialise dans la technologie de la soudure, l'assurance de la qualité et le contrôle de la qualité (AQ/CQ) ainsi que dans les essais non destructifs, tourne maintenant toute son attention vers les exportations.

L'entreprise emploie encore, avec le Canspec Group Inc. son associé dans la coentreprise FGA-Canspec, une équipe de techniciens en essais non destructifs qui travaillent au projet Hibernia. Mais la société cherche maintenant activement des marchés d'exportation, en commençant par le Mexique.

Pourquoi exporter et pourquoi au Mexique?

« Avec un gel de la construction à Terre-Neuve et un marché local généralement déprimé », a déclaré le président de FGA, M. Gary Follett, « nous avons décidé d'exporter vers de nouveaux marchés l'expertise de classe mondiale et la réputation que nous avons acquises avec le projet Hibernia. »

La participation à la Offshore Technology Conference, qui s'est tenue l'année dernière à Houston, au Texas, a donné à M. Follett l'occasion de rencontrer des homologues venant de nombreux pays, y compris du Mexique.

Cette conférence a été suivie d'un voyage dans ce pays en mai dernier. Et, bien que M. Follett n'ait passé qu'une journée au Mexique, il a trouvé qu'il y avait beaucoup de possibilités de travail, mais très peu de financement.

Le programme de privatisation du conglomérat pétrolier de l'État, Petroleos Mexicanos (PEMEX), nous paraissait extrêmement intéressant », explique M. Follett.

Selon M. Follett, FGA a poursuivi ses efforts de commercialisation auprès du Mexique au cours de la vitrine canadienne de technologie qui s'est tenue ici en novembre dernier, et où il a fait « un grand nombre de contacts ».

Prospection du marché

Sa communication sur l'assurance de la qualité (AQ), qui a reçu un bon accueil lors de la vitrine, a donné à M. Follett ainsi qu'à FGA une plus grande visibilité aux yeux d'une industrie mexicaine qui désire vivement intégrer l'AQ dans ses activités.

La prochaine étape de la prospection de FGA au Mexique est un autre voyage plus tard ce mois-ci, au cours duquel M. Follett espère mettre la dernière main à une entente de partenariat avec une société mexicaine.

M. Follett voit aussi plusieurs autres possibilités sur ce marché, y compris des séminaires sur l'AQ et une aide pour permettre aux sociétés mexicaines d'atteindre la norme ISO 9000.

Avec son expertise en technique de la construction ainsi que dans les essais non destructifs (contrôle radiographique, contrôle par ultrasons, contrôle magnétoscopique et contrôle par ressuage), M. Follett croit que FGA est bien placée pour aider l'industrie mexicaine à prendre son essor.

« Mais, dans ce cas aussi, signale M. Follett, il faudra plusieurs voyages avant de trouver un associé au Mexique. Or, insiste M. Follett, il faut absolument avoir un associé. »

Faire des affaires au Mexique

M. Follett croit aussi que la réputation que s'est acquise le Mexique à cause de ses difficultés financières n'est pas méritée.

« Les gens sont amicaux et très désireux de faire des affaires, déclare M. Follett. Ils aiment avoir des rapports personnels avec les gens et semblent sincèrement s'intéresser à eux personnellement. »

Mais il précise aussi que les Mexicains mènent des négociations franches, dures et très directes.

« Les choses ne se passent pas rapidement, mentionne M. Follett, et les contacts ont besoin d'être entretenus. Aussi bien vous y attendre, » ajoute-t-il.

Cela étant dit, M. Follett croit que « le Mexique offre de nombreuses possibilités et, bien que le financement soit limité, les choses changeront. »

C'est pourquoi il précise que c'est actuellement le temps de faire de bons contacts et d'être présents sur le marché.

Pour ce qui est de la langue, cela ne devrait pas présenter de problème puisque la majorité des personnes parlent anglais; mais M. Follett suggère que « vous avez des longueurs

Voir page IV - L'ambassade

LES TRUCS DU MÉTIER

La première tentative de l'OHT sur les marchés étrangers se solde par une réussite au Mexique

Nouvelle venue sur la scène de l'exportation, l'Ontario Hydro Technologies (OHT) fait une percée sur les marchés étrangers avec le concours bien apprécié du gouvernement fédéral.

Tout a débuté en 1994 lorsque l'OHT, dont le siège social se trouve à Toronto, s'est vu confier le nouveau mandat de mener ses activités comme une entité commerciale distincte de la société Ontario Hydro pour laquelle elle avait assuré pendant 82 années le service de recherche.

La nouvelle entité a vite eu fait de mettre au point un plan d'affaires centré sur l'Amérique du Nord, le Mexique y compris, pour tirer profit de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

« L'une des premières dispositions que nous avons prises », se rappelle M. Joseph Fox, vice-président à la commercialisation et aux nouveaux projets d'OHT, « fut de demander conseil à l'ambassade du Canada au Mexique, laquelle nous a par la suite invités à participer à l'Exposition canadienne de la technologie qu'elle organisait à Mexico en novembre dernier. »

L'OHT n'a jamais regretté sa démarche.

Cette « entreprise » de 600 employés, dont le chiffre d'affaires s'élevait à 80 millions de \$ en 1995, a conclu, depuis, des ententes de com-

mercialisation réciproque avec IEE Grupo Ingeniero et Dumez Copisa; elle a également conclu, tout juste le mois dernier, lors de l'exposition Globe'96 qui se tenait à Vancouver, un contrat de coentreprise en technologie de destruction des BPC avec Quimica Wimer.

« Nous avons expliqué à l'ambassade quels types de partenariats et de coentreprises nous cherchions, et le personnel de l'ambassade nous a aidés à établir de nombreux contacts et à organiser des rencontres avec des sociétés mexicaines, dont la PEMEX. »

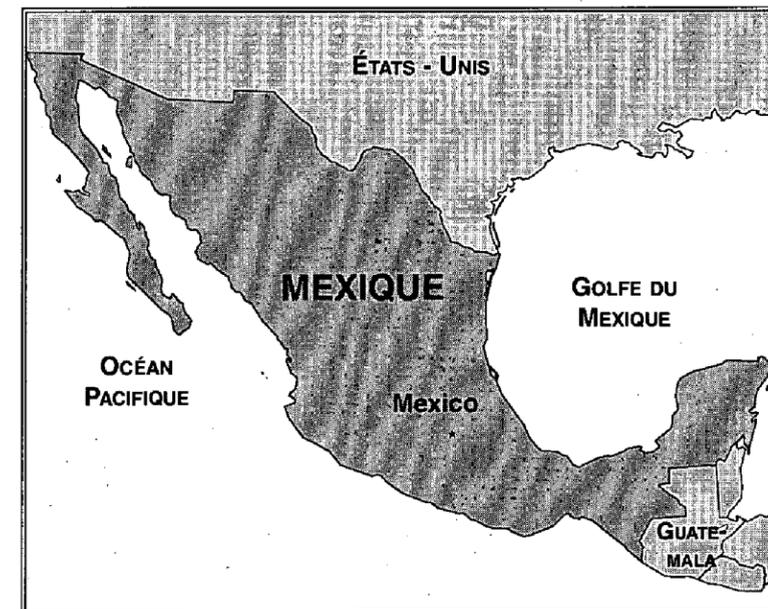
C'est ainsi que l'OHT a appris, par exemple, que les BPC constituent une grande source de préoccupation au Mexique tout autant qu'au Canada.

« L'ambassade nous a énormément aidés, et elle continue de le faire, d'affirmer fièrement M. Fox, non seulement au Mexique mais aussi en Asie du Sud-Est où nous cherchons activement de nouveaux débouchés. »

Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'OHT et sur sa vaste expertise — technologies d'alimentation électrique, prolongation de la durée de vie des usines, environnement, énergies renouvelables —, communiquer avec M. Joseph Fox, vice-président à la commercialisation et aux nouveaux projets à l'OHT, par téléphone, au (416) 207-5491, ou par télécopieur, au (416) 207-5555.

L'OHT négocie à l'heure actuelle avec la société d'État gazière et pétrolière PEMEX, ainsi qu'avec le service public d'électricité Comision Federal de Electricidad.

M. Fox attribue, dans une grande mesure, ces succès, tous remportés au cours des cinq derniers mois, au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ainsi qu'à l'ambassade du Canada au Mexique.



Canada-Mexique

Échanges commerciaux et investissement

Depuis de nombreuses années, le Canada entretient avec le Mexique des relations commerciales beaucoup plus étendues et importantes qu'avec tout autre pays d'Amérique latine.

Maintenant, en qualité de partenaire commercial, dans le cadre de l'ALENA, le Canada bénéficie d'un régime tarifaire préférentiel; d'innombrables possibilités d'investissement dans les entreprises mexicaines, et d'une position privilégiée auprès des Mexicains.

En 1994, la valeur des exportations canadiennes vers le Mexique s'est accrue de 27,8 %, passant à 1,02 milliard de \$, et celle des importations canadiennes en provenance de ce pays a augmenté de 19,9 %, passant à 4,5 milliards de \$. Le Mexique est la treizième destination des exportations du Canada qui est, lui, pour le Mexique, le deuxième marché en importance.

Entre 1990 et 1994, les importations mexicaines en provenance du Canada ont plus que doublé par rapport aux importations provenant des États-Unis et du reste du monde, ce qui a porté la part canadienne des importations mexicaines totales à 2,1 %. En dépit de la crise économique qu'a subie le Mexique et de la dévaluation résultante du peso, les importations en provenance du Canada ont augmenté à nouveau de 8,4 % en 1995, selon des données préliminaires publiées par Statistique Canada le mois dernier. Cette amélioration et la part relativement faible du Canada sur le marché mexicain laissent entendre qu'il y

existe d'importantes possibilités pour les entreprises canadiennes.

À l'heure actuelle, les entreprises mexicaines, tant privées que publiques, recherchent vivement la technologie qu'ont à offrir les entreprises canadiennes, et souhaitent beaucoup en faire des partenaires dans leurs activités. L'effondrement du peso en 1995 a eu pour effet, s'il en est, d'aiguiser ce désir puisque les plus grandes entreprises mexicaines, avantagées par la dévaluation du peso, ont réalisé des ventes exceptionnelles à l'étranger.

Petites et grandes entreprises sont maintenant à la recherche de processus et de produits de pointe et de techniques d'assurance de la qualité qui leur permettront d'améliorer l'attrait de leurs produits sur les marchés mondiaux.

Ouverture à l'investissement

En 1994, le Mexique, qui facilitait de plus en plus l'accès de l'investissement étranger, comptait parmi les dix premiers bénéficiaires de capitaux étrangers. Aussi, la crise économique a eu pour effet de rendre les entreprises mexicaines très ouvertes aux coentreprises et à d'autres formes d'investissement.

Les obstacles à l'importation de certaines technologies et de certains services ont été éliminés. Par exemple, le gouvernement a annulé les décrets rendant obligatoire l'obtention d'une licence pour importer des ordinateurs et des produits connexes. Il a aussi renforcé les lois en matière de propriété intellectuelle et, partant,

a amélioré les possibilités d'exportation de logiciels et de produits biotechnologiques, par exemple. De plus, les lois mexicaines régissant le franchisage font l'objet d'une refonte, entreprise en 1990.

Comme le montrent les exemples qui précèdent, les processus de libéralisation des échanges, de déréglementation et de privatisation ont facilité l'accès au Mexique des capitaux et de la technologie du Canada.

Dans l'ensemble, l'investissement canadien au Mexique est passé de 350 millions de \$ US en 1989 à 670 millions de \$ US en 1994, sans compter des investissements prévus d'environ 1,4 milliard de \$ US.

La privatisation se poursuit

Le gouvernement de M. Zedillo continue de rationaliser ses activités en poursuivant le programme de privatisation entrepris par le gouvernement précédent. En 1994, le gouvernement avait déjà privatisé plus de 1 000 entreprises publiques, et il a déjà entrepris de faire de même pour les télécommunications, les administrations portuaires et aéroportuaires. Dans des communiqués récents, il a annoncé la privatisation de l'industrie pétrochimique ainsi que d'éléments des chemins de fer nationaux et de la Commission fédérale de l'électricité.

L'ambassade du Canada est à votre disposition

(Suite de la page II)

d'avance avec un interprète qui possède une bonne connaissance technique. Consultez l'ambassade du Canada à Mexico pour cette question, parce que les Mexicains préfèrent de beaucoup utiliser l'espagnol. »

« L'ambassade m'a aussi beaucoup aidé à trouver des contacts d'affaires, déclare M. Follett et, en général, le personnel de l'ambassade est tout à fait disposé à faire la promotion des sociétés canadiennes au Mexique. »

Pour plus de renseignements sur FGA et sur ses capacités, communiquer avec le président de la société M. Gary Follett; tél. : (709) 753-2100; fax : (709) 753-7011.

DÉBOUCHÉS SECTORIELS

Toujours de nombreux débouchés

Aucun secteur n'a échappé au vent de changements qui souffle sur le Mexique depuis la fin des années 80. Les fabricants rationalisent et modernisent leurs opérations afin de pouvoir rivaliser avec les concurrents étrangers entrant sur le marché. Les fournisseurs de services déploient tous les efforts pour devenir plus efficaces et offrir à leurs clients les plus récentes innovations. Les organismes gouvernementaux ont été forcés, pour la première fois depuis des dizaines d'années, d'envisager l'adoption de nouvelles méthodes pour faire face aux compressions budgétaires. Et, à une plus grande échelle, le gouvernement fédéral et les administrations des États se

sont lancés dans d'ambitieux projets de modernisation de l'infrastructure désuète du Mexique. De plus en plus, les pouvoirs publics se tournent vers le secteur privé pour atteindre cet objectif.

Ce contexte offre de nombreuses possibilités aux fournisseurs canadiens, sur le plan de l'investissement comme sur celui de la technologie, dans toute l'économie mexicaine. La rationalisation à laquelle ont donné lieu, à l'origine, les réformes économiques, s'est accélérée en raison de l'effondrement récent du peso. Ces deux facteurs obligent les acheteurs et les décideurs mexicains à trouver de nouvelles méthodes et de nouveaux fournisseurs.

Les cinq secteurs suivants, dans lesquels le savoir-faire canadien peut répondre aux besoins du Mexique, offrent des débouchés considérables, mais encore largement inexploités.

Équipement perfectionné de production et machines industrielles

La fabrication est le pivot de l'économie mexicaine. On attribue à ce secteur le quart du produit intérieur brut (PIB) du pays. Les fabricants doivent améliorer leurs procédés et leurs produits s'ils veulent soutenir la concurrence au pays comme à l'étranger.

Les entreprises d'exportation souhaitent se procurer rapidement de l'équipement perfectionné de contrôle de procédés et de stocks ainsi que du matériel permettant d'appliquer la méthode JAT (juste-à-temps) dans leurs rapports avec leurs fournisseurs. Les entreprises canadiennes qui possèdent le savoir-faire requis pour aider les fabricants à moderniser leurs installations et ainsi satisfaire à ces exigences trouveront des débouchés intéressants.

Les nouveaux stimulants fiscaux offrent de plus grandes possibilités aux fournisseurs d'équipement perfectionné de production. Par exemple, on a aboli l'impôt sur les éléments d'actif et on a adopté un taux d'amortissement autorisé de 100 % la première année d'un nouvel investissement.

Il existe dans ce secteur d'énormes possibilités d'accroissement des ventes de tous les types d'équipement de production. Les entreprises mexicaines comprennent les avantages de la fabrication selon un système flexible, et la plupart d'entre elles veulent

se conformer aux normes ISO 9000.

Aux ententes de distribution habituelles s'ajoute, pour les entreprises canadiennes, celle de s'implanter sur

ce marché par le biais de coentreprises, d'accords de fabrication en collaboration, de projets clés en main et de formules nouvelles de financement.

Agriculture et agroalimentaire

La production agricole, qui comprend également les produits forestiers et ceux de la pêche, représente environ 7 % du PIB du pays. Les importations de produits alimentaires ont augmenté au Mexique, stimulées par un accroissement rapide de la population et une urbanisation accrue.

Les importations de produits agricoles totalisaient 3,3 milliards de \$ US en 1994. La valeur de l'ensemble des importations de produits alimentaires, elle, s'établissait cette année-là à près de 7 milliards de \$ US. Ce sont les États-Unis qui dominent sur ce marché; leur part de l'ensemble des importations était de 71 % en 1994, tandis que celle du Canada s'établissait à 5,7 %.

Le Mexique est le septième marché agroalimentaire du Canada en importance, lequel représente un chiffre d'affaires de 346 millions de \$. Dans le contexte de l'ALENA, le Mexique offre d'excellents débouchés pour le blé, l'orge, le colza canola, le bœuf, les bovins laitiers et les produits génétiques des bovins, le porc vivant et la

viande de porc, les aliments pour animaux, les produits alimentaires transformés et les boissons.

Les exportations de blé représentent quelque 40 % de l'ensemble des exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers le Mexique. Ce pays ne produit pas suffisamment de blé pour répondre à la demande intérieure, et tout porte à croire que le Canada pourrait doubler ses ventes, pour les faire passer à 2 millions de tonnes par année.

Les transformateurs mexicains de produits alimentaires sont en train de restructurer leurs activités afin de répondre aux besoins du marché intérieur en expansion et de plus en plus exigeant. Une vague de fusions d'entreprises a engendré des sociétés de plus grande taille et dotées de meilleurs capitaux permanents qui s'apprentent à rationaliser leurs procédés de production. Il existe également d'importants débouchés pour les produits à plus grande valeur ajoutée, notamment le yogourt, le fromage, le lait et les produits de confiserie.

DÉBOUCHÉS SECTORIELS

Culture et éducation

Le secteur de la culture et celui de l'éducation présentent un potentiel commercial et favorisent l'établissement de liens entre Canadiens et Mexicains. Selon les estimations, en 1994, 14 000 étudiants mexicains étaient inscrits dans une université ou un collège à l'étranger. De ce nombre, près de 1 600 fréquentaient un établissement au Canada. Les universités canadiennes pourraient tirer parti de ce marché en expansion en misant sur la réputation dont elles jouissent au Mexique, à savoir qu'elles offrent un enseignement de qualité à des coûts relativement peu élevés, dans des communautés urbaines sûres et non polluées.

Au Mexique, la nécessité d'adopter de l'étranger des technologies et des méthodes de pratique des affaires crée une forte demande de formation dans le domaine technique, celui des affaires et celui des

langues. Pendant les six années du mandat du président Zedillo, on accordera au secteur de l'éducation une attention dont il a grandement besoin, et on s'efforcera particulièrement de réduire le taux de décrochage scolaire chez les élèves du niveau primaire.

Le domaine de l'édition est un marché particulièrement prometteur. Les éditeurs canadiens peuvent obtenir les droits mexicains de manuscrits rédigés en espagnol, et publier ces ouvrages au Mexique. Il existe également d'excellentes possibilités pour le Canada d'augmenter ses ventes de livres pour enfants et adolescents ainsi que de manuels pratiques. En décembre, le Canada sera à l'honneur au **salon international du livre de Guadalajara** (Guadalajara International Book Fair), le plus important en son genre au monde. Le milieu de l'édition est invité à prendre part à cette activité

unique, dans le cadre de laquelle le Canada tiendra un kiosque national.

Le domaine de la formation à distance, qui connaît un essor rapide au Mexique, présente aussi des débouchés. Les établissements d'enseignement publics et privés se tournent vers la formation à distance, par le truchement de satellites et du réseau Internet, pour rendre l'enseignement plus accessible à moindre coût. Les universités, les hôpitaux et les entreprises ont également recours à cette méthode.

Énergie électrique

La Commission fédérale de l'électricité du Mexique a considérablement modifié ses politiques, et comptera sur des projets clés en main du secteur privé pour environ 60 % de son programme d'expansion.

Selon les estimations, le Mexique aura besoin d'une nouvelle puissance installée de près de 15 000 mégawatts pour satisfaire à la demande d'électricité prévue en l'an 2003. De plus, PEMEX, la société pétrolière nationale, exploite quelque 2 000 mégawatts de sa propre capacité de production d'électricité, et a constamment besoin de prendre de l'expansion et de se moderniser.

Au début de 1995, un consortium d'entreprises de services publics et de services d'ingénierie des États-Unis et du Mexique a été choisi pour construire, dans le nord de l'État de Chihuahua, une centrale thermoélectrique évaluée à 650 millions de \$. Six autres projets de construction de centrales électriques sont actuellement à l'étape de la planification. La Commission aussi aura besoin de 13 nouvelles centrales, dont la valeur estimée s'élève à 8,5 milliards de \$ US.

Pétrole et gaz

Le secteur de l'énergie est le plus important de l'économie mexicaine. Le Mexique possède environ 5 % des réserves mondiales de pétrole et environ 1 % des réserves mondiales de gaz naturel. Il représente 4,5 % de la production pétrolière mondiale.

En vertu d'un monopole qui lui est conféré par la Constitution, PEMEX est le seul producteur de pétrole et de gaz au Mexique. Jusqu'à récemment, les prix réglementés et les politiques protectionnistes en matière d'approvisionnement ont empêché la société d'État d'atteindre les niveaux d'efficacité nécessaires pour soutenir la concurrence à l'échelle mondiale. Cette situation est en train de changer en raison de la libéralisation des conditions du commerce et de la mise en œuvre de l'important programme de modernisation de PEMEX, dont la plus grande partie repose sur des technologies importées.

Le Mexique tente de moderniser, d'élargir et d'assainir son secteur du pétrole et du gaz, ce qui crée une forte demande d'équipement, de fournitures et de services importés. Le gouvernement de M. Zedillo a annoncé son intention de vendre au secteur privé 61 usines pétrochimiques et d'ouvrir à l'investissement étranger les activités de transport, de distribution et d'entreposage du gaz naturel.

Parallèlement, le secteur de l'énergie est soumis à des pressions de plus en plus fortes visant à réduire ses répercussions sur l'environnement. Une des façons d'atteindre cet objectif est d'adopter des combustibles moins polluants, notamment le gaz naturel. Le Mexique possède d'importantes réserves de gaz naturel qui n'ont pas encore été pleinement exploitées.

NOUVEAUX DÉBOUCHÉS SECTORIELS

Les secteurs décrits ci-après offrent vraisemblablement de nouveaux débouchés, en particulier pour les petites et les moyennes entreprises qui ont mis au point des technologies de pointe.

Environnement

La contamination de l'environnement mexicain a atteint des niveaux alarmants. Plus de 25 % des usines sont situées dans la vallée de Mexico où des émissions excessives, une haute altitude et des inversions de température se conjuguent pour faire de Mexico la ville la plus polluée au monde.

L'inquiétude de la population face à la pollution environnementale a poussé le gouvernement à réagir, notamment en modifiant la loi fédérale de 1988 sur l'équilibre écologique et la contamination environnementale, en adoptant de nouvelles normes techniques, en instaurant des organes de réglementation et des mécanismes d'exécution, et en mettant récemment en œuvre un plan quinquennal visant à améliorer la qualité de l'air dans la vallée de Mexico.

Dans ses efforts pour protéger l'environnement, l'État a d'abord mis l'accent sur la prestation de services de consultation et de formation axés sur l'amélioration des opérations des établissements. Dès que la situation sera stabilisée et l'économie mexicaine ravivée, on verra apparaître de nombreux débouchés pour le traitement des eaux usées et de l'eau potable, la gestion des déchets dangereux, l'assainissement des lieux et la décontamination des déchets dangereux. Dans la plupart des cas, l'application d'ecotechnologies devrait être appuyée par les ressources financières nécessaires à l'établissement d'une infrastructure favorable au respect de l'environnement mexicain. De plus, un nouveau marché s'est ouvert pour l'équipement de mesure et d'analyse et les dispositifs de lutte contre la pollution.

Il convient de noter que la mise en œuvre d'un certain nombre de grands projets a été reportée, les autorités en ayant prolongé les délais d'exécution.

Technologies de l'information et télécommunications (TIT)

Jusqu'à maintenant, le secteur des

TIT ne s'est pas développé à sa pleine capacité, de sorte qu'il présente d'excellentes possibilités pour l'avenir.

Aucun autre secteur de l'économie mexicaine n'a pris un essor plus rapide que celui qu'a connu celui des télécommunications, qui représente 3 milliards de \$ US. La demande de produits et de services de technologie de pointe a été stimulée par la privatisation de TELMEX, compagnie de téléphone de l'État. Ces trois dernières années seulement, l'investissement étranger et les importations ont plus que doublé. D'ici 1997, le service interurbain au Mexique sera ouvert à la concurrence, offrant ainsi des débouchés aux fournisseurs de services et aux fabricants d'équipement.

En raison des mesures gouvernementales de libéralisation des échanges, les entreprises mexicaines ont été obligées de moderniser leurs opérations de production. Les débouchés qui s'offrent aux fournisseurs étrangers d'ordinateurs et de technologies de l'information sont particulièrement intéressants parce que l'industrie nationale est très peu développée.

Mines

Le secteur mexicain des mines est probablement le principal bénéficiaire des vastes réformes économiques entreprises au pays. La dérégulation a ouvert à la mise en valeur des dizaines de milliers d'hectares de réserves minières. Les politiques de privatisation ont transféré au secteur privé la responsabilité de l'exploitation minière, et les nouvelles lois sur la propriété ont ouvert les portes aux investisseurs étrangers.

Les entreprises canadiennes n'ont pas tardé à profiter des nouvelles occasions d'affaires qui se présentent dans ce secteur, et travaillent maintenant à établir des partenariats avec des entreprises mexicaines. Plus d'une soixantaine de sociétés minières canadiennes exercent actuellement des activités au Mexique. Le secteur des mines devrait, dans un avenir

prévisible, continuer de prendre de l'expansion.

Équipement et pièces d'automobiles

Cinq multinationales dominent le secteur mexicain de l'automobile. Les activités nord-américaines des « trois Grands » établis aux États-Unis sont largement intégrées, et les fabricants canadiens participent au marché des pièces, principalement par le biais de leur affiliation avec ces entreprises.

Les plus petites entreprises, elles, trouvent la plupart des débouchés sur le marché de l'équipement d'entretien et de réparation, et celui des pièces de rechange et des accessoires. L'âge moyen élevé des véhicules automobiles mexicains et les pressions visant à réduire les émissions ont fait croître la demande de ces produits. Il existe dans la ville de Mexico un programme obligatoire de contrôle des émissions et d'essais de véhicules qui stimule la demande d'analyseurs de gaz et d'équipement de tests.

Transport

Dans ce secteur, ce sont essentiellement les réseaux de transport en commun qui offrent les débouchés les plus nombreux. Contrairement à ce que l'on est porté à croire en voyant les rues congestionnées de Mexico, le nombre de véhicules automobiles par habitant au Mexique ne correspond qu'au cinquième de celui qu'on enregistre au Canada. C'est donc dire que la très grande majorité des Mexicains comptent beaucoup sur le transport en commun. Chaque jour, le métro de Mexico transporte plus de 4,5 millions de passagers. Les villes de Guadalajara et de Monterrey ont construit des voies pour trains légers sur rail, et Puebla a l'intention de se doter d'un nouveau réseau métropolitain de transport rapide. En outre, le gouvernement mexicain a annoncé récemment que les chemins de fer nationaux feront désormais l'objet d'un programme accéléré de privatisation.

Comment faire des affaires au Mexique

Le Mexique offre aux entreprises canadiennes de nombreuses possibilités. Toutefois, l'effort nécessaire pour en tirer parti peut, pour elles, être difficile et nécessiter beaucoup de temps. L'information sur les débouchés est plus difficile à obtenir au Mexique qu'au Canada, puisque ce pays n'a abandonné que tout récemment la politique de protectionnisme longtemps en vigueur, et de nombreuses entreprises ne se sont pas encore pleinement adaptées aux nouvelles conditions commerciales.

De plus, les Mexicains envisagent les affaires suivant un système de valeurs et des méthodes qui leur sont propres. Les entreprises canadiennes doivent apprendre à connaître cette culture très différente, et avoir assez de souplesse pour faire affaire dans ce pays. Les acheteurs et clients éventuels aiment connaître les personnes avec lesquelles ils font affaire. Pour établir de tels rapports personnels, il peut donc être nécessaire de se rendre plusieurs fois au Mexique avant de pouvoir discuter affaires. Les relations d'affaires sont fondées sur l'ami-

tié et la confiance. Les Mexicains veulent éviter d'offenser, et répondent souvent par l'affirmative, si bien qu'un « oui » peut signifier « peut-être » ou même « non ».

Pour réussir, il est donc de la plus grande importance de bien se préparer et de pouvoir s'adapter à des conditions toujours nouvelles. Rien ne peut remplacer la collecte d'information et l'établissement d'un réseau sur place, au Mexique.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a récemment publié un *Plan d'action pour le Mexique* qui peut aider les entreprises qui commencent leur étude du marché mexicain et, plus tard, qui tentent de s'y lancer.

L'*Export Mexico Knowledge Base* (base d'information pour l'exportation au Mexique) est le principal élément du Plan d'action ainsi que le point de départ pour les entreprises souhaitant se renseigner sur le marché mexicain. Cette base détaillée permet aux gens d'affaires de se renseigner à fond sur le marché en leur fournissant des informations à

jour sur les possibilités commerciales.

Cette base d'information est caractérisée notamment par le fait qu'elle renferme de brèves évaluations des nouvelles possibilités commerciales et de brèves analyses d'aspects liés à l'accès au marché. Ainsi, les gens d'affaires peuvent préparer leur stratégie d'exportation avant de tenter la mise en marché au Mexique. De plus, la base d'information fournit des profils et résumés sur les marchés, des brochures sur des aspects du commerce et divers documents de référence utiles. Au moment de la rédaction de cet article, environ 75 % des composants de la base d'information étaient disponibles pour consultation.

Les Canadiens ou les entreprises canadiennes souhaitant obtenir un exemplaire du *Plan d'action pour le Mexique* et du *catalogue de la base d'information (Export i Mexico Knowledge Base Catalogue)* peuvent communiquer avec le Secteur de l'Amérique latine et des Antilles — Direction du Mexique (LMR), MAECI, 125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2, par fax au (613) 943-8806.

SOURCES D'INFORMATION

AU CANADA

Secteur de l'Amérique latine et des Antilles
 Direction du Mexique (LMR),
 Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
 125, promenade Sussex
 Ottawa (Ontario) K1A 0G2
 Tél. : (613) 996-5547; fax : (613) 943-8806

AU MEXIQUE

Ambassade du Canada
 Schiller No. 529
 Apartado Postal 105-05
 Col. Polanco
 Mexico, D.F.
 Mexico
 Tél. : (011-525) 724-7900; fax : (011-525) 724-7982

Consulat du Canada
 Edificio Kalos, Piso C-1
 Local 108-A
 Zaragoza y Constitución

64000 Monterrey, Nuevo León
 Mexico
 Tél. : (011-528) 344-3200; fax : (011-528) 344-3048

Consulat du Canada
 Hotel Fiesta Americana
 Local 30-A
 Aurelio Aceves No 225
 Col. Vallarta Poniente
 44110 Guadalajara, Jalisco
 Mexico
 Tél. : (011-5236) 15-8665; fax : (011-5236) 15-8665

Contrats fédéraux américains à venir

La General Services Administration (administration des services généraux - GSA) achète, chaque année financière, des biens et des services d'une valeur de près de 10 milliards de dollars américains, au moyen de contrats à terme. Le contrat à terme de la GSA est semblable à l'offre permanente principale du gouvernement canadien. On prévoit que les contrats suivants feront l'objet de demandes de soumissions ouvertes en juin, juillet et août 1996. Les soumissionnaires éventuels doivent se mettre en rapport le plus tôt possible avec la personne-ressource pour le groupe de fournisseurs voulu.

Pour recevoir une trousse d'information ou pour tous autres renseignements concernant le marché américain de l'approvisionnement, communiquer avec Mme Judith Bradt, agent commercial à l'ambassade du Canada à Washington, au numéro (202) 682-7746.

| Titre du contrat à terme | N° du contrat à terme | Date probable de la prochaine demande de soumissions |
|--|-----------------------|--|
| Instruments et matériel de laboratoire | 66 II R | 1 ^{er} juin 1996 |
| Produits chimiques | 68 VI B | 20 juin 1996 |
| Instruments et matériel de laboratoire | 66 II G | 25 juin 1996 |
| Articles d'ameublement divers | 71 III M | 10 août 1996 |
| Instruments et matériel de laboratoire | 66 II J | 13 août 1996 |

Description des contrats à terme

| | | |
|---------------------------------|---|--|
| Titre : | Instruments et matériel de laboratoire | Période : 1/2/93 au 31/1/97 Valeur approximative : 8 millions de dollars US Nombre de fournisseurs : 8 Personne-ressource : Jeanne Deck, (703) 305-3376 |
| N° du contrat à terme : | 66 II R | |
| Description : | Analyse environnementale, lutte contre la pollution, matériel de détection des substances dangereuses dans l'air; appareils et accessoires pour mesurer le débit ou le niveau de liquide ou de gaz, ou la vitesse de l'eau. | Titre : Articles d'ameublement divers |
| Période : | 1/2/94 au 31/1/99 | N° du contrat à terme : 71 III M |
| Valeur approximative : | 69 millions de dollars US | Description : Cloisons acoustiques, cloisons de protection des conversations et panneaux de service. |
| Nombre de fournisseurs : | 69 | Période : 1/5/91 au 31/10/96 |
| Personne-ressource : | Jeanne Deck, (703) 305-3376 | Valeur approximative : 44,5 millions de dollars US |
| | | Nombre de fournisseurs : 24 |
| | | Personne-ressource : Rick Walton, (703) 305-6200 |
| Titre : | Produits chimiques | Titre : Instruments et matériel de laboratoire |
| N° du contrat à terme : | 68 VI B | N° du contrat à terme : 66 II J |
| Description : | Agents désodorisants. | Description : Appareils d'essai et d'analyse des signaux électroniques, des communications et des composants (oscilloscopes, analyseurs, générateurs, appareils de contrôle, compteurs, appareils de mesure et ponts de mesure. |
| Période : | 1/12/95 au 30/11/2000 | Période : 1/6/93 au 31/5/98 |
| Valeur approximative : | 2,6 millions de dollars US | Valeur approximative : 689,7 millions de dollars US |
| Nombre de fournisseurs : | 2 | Nombre de fournisseurs : 78 |
| Personne-ressource : | Susan Paschall (206) 931-7890 | Personne-ressource : Jeanne Deck, (703) 305-3376 |
| Titre : | Instruments et matériel de laboratoire | |
| N° du contrat à terme : | 66 II G | |
| Description : | Appareils d'enregistrement graphique. | |

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

ASIE DU SUD-EST — Un client est à la recherche d'une usine de **pâte de bois et de papier** (de type mécanique ou chimique), équipée et opérationnelle, à des fins de réimplantation en l'Asie du Sud-Est. Communiquer avec le président, Frank Fileccia, Surplus Supply Ltd., Fort Frances (Ontario), tél. : (807) 274-2988; fax : (807) 274-8351; babillard électronique (commerce intrnational): (807) 274-1771.

CHINE (République populaire de) — Le représentant au Canada d'une société chinoise cherche des fournisseurs de **sulfate de potassium**; la première commande sera de 12 500 tonnes. Le volume annuel des commandes sera de l'ordre de 40 000 à 50 000 tonnes. Communiquer avec Guogen International Enterprises, à Ottawa; tél. : (613) 824-6198; fax : (613) 824-6735.

HONGRIE — Une société canado-hongroise est à la recherche de **partenaires** et d'exportateurs canadiens pour l'établissement, dans le cadre d'une **coentreprise**,

d'une **usine ou d'un entrepôt commercial et industriel** dans le nord-est de la Hongrie. Elle s'intéresse plus particulièrement aux entreprises œuvrant dans la **transformation des fruits (surgelés et en conserve) et dans la mise en bouteilles d'eau**. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. John N. Vinnai, 4009 Greenlane Road, Beamsville (Ontario) L0R 1B1, tél. : (905) 562-5863; fax : (905) 562-7463. En Hongrie, s'adresser à M. Miklós Vinnai, 3950 Sárospatak, Nagy Lajos u. 12, tél./fax : (36) 47-322-729 ou (36) 47-312-500.

INDE — Une société d'État de l'Inde, spécialisée dans la fabrication de machines-outils (conformes à la norme ISO 9001) souhaite conclure des accords de **coentreprise ou de coopération technique en vue de la fabrication de machines-outils et de pièces ultra-modernes forgées et coulées**. Communiquer avec le directeur-adjoint (exportations, importations), M. G.D. Pawan Kumar, Praga Tools Limited, 6-6-8/32, Kavadiguda Road, Hyderabad

500 080, Inde, tél. : (040) 833 272 821 010; fax : (040) 930365.

INDE — Une entreprise du secteur privé établie depuis 1983, spécialisée dans la fabrication de matériel aéronautique et d'équipement antipollution atmosphérique, souhaite conclure des **accords de licence pour la fabrication et la commercialisation en Inde de ventilateurs à usage industriel**. Au Canada, communiquer avec le consultant, M. Sudhin Mukherjee, 4905, boul. Cavendish, Montréal (Québec) tél. : (514) 489-8460; fax : (514) 489 6554. En Inde, communiquer avec : M. J.P. Lahiri, BKM Engineering Enterprises, 251 Nagendra Nath Road, Satgachi, Calcutta 700 028, tél. : (033) 244 6137.

NEPAL — Un importateur et distributeur de produits pharmaceutiques souhaite entrer en communication avec des **fabricants de médicaments anticancéreux**. S'adresser au directeur général, Ramesh M. Tuladhar, Meditrade Bureau Nepal, Katmandou, Népal, tél. : 977-1-224734/216446; fax : 977-1-225837/220040.

Nouvelle unité de financement des PME offerte par la SEE

(Suite de la page 1)

60 % pour atteindre 13 milliards de dollars. L'assurance-crédit offerte par la SEE protège les exportateurs jusqu'à concurrence de 90 % de la valeur de leurs exportations en cas de défaut de paiement de l'acheteur étranger. En plus, les petits exportateurs utilisent les créances à l'exportation assurées par la SEE comme garanties pour obtenir plus de fonds de roulement de leurs banques.

Les autres faits saillants relevés par la SEE en 1995 incluent :

- 2 462 clients servis, un nombre record, soit 15 % de plus qu'en 1994, composés à plus de 80 % de PME;

- le rapport de productivité en hausse de 46 %, soit à 302 \$ (volume d'affaires soutenu par dollar consacré à l'administration);

- prêts non productifs en baisse de 27 %, soit à 1,9 milliard de dollars, ou à 19 % des prêts totaux non remboursés;

- bénéfice net de 44 millions de dollars, dont 33 millions de dollars en bénéfices de fonctionnement, et 11 millions de dollars en paiements d'allègement de dette provenant du gouvernement fédéral (si l'on exclut l'allègement de dette, le bénéfice net aurait augmenté de 65 % par rapport à l'année précédente).

En plus de son volume d'affaires record, la SEE a accru son capital de base de 82 millions de dollars, pour le porter à 1,7 milliard de dollars composés comme suit : 851 millions de dollars en capital-actions et 322 millions de dollars en bénéfices non répartis. Les exportations soutenues par les investissements réalisés par la SEE ont aidé à créer ou à maintenir plus de 500 000 emplois en 1995.

Pour obtenir des copies du rapport annuel, communiquer avec Mme Aline Bordeleau au (613) 598-6849.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Foire commerciale d'Uruguay : porte d'accès à Mercosur

MONTEVIDEO, URUGUAY — La **Deuxième Foire internationale du Rio de la Plata (FIPLA II)**, une foire axée sur la production

internationale de biens d'équipement et de biens et de services de consommation, devrait avoir lieu ici du 31 mai au 9 juin 1996.

L'exposition offre une occasion unique aux entreprises canadiennes de montrer leurs techniques de production en plein cœur du Mercosur, un marché commun de 200 millions d'habitants regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

Pour plus de renseignements, communiquer avec les organisateurs de la FIPLA à l'adresse suivante : FIPLA, Av. Italia 6201 - Montevideo, Uruguay [tél. : (598-2) 60 63 23; fax : (598-2) 61 02 68]; ou avec l'ambassade de l'Uruguay au Canada, à l'adresse suivante : Ambassade de l'Uruguay, 130, rue Albert, bureau 1905, Ottawa K1P 5G4, tél. : (613) 234-2727/2937, fax : (613) 233-4760.

Le salon de la haute technologie, une porte sur le nouveau monde

KANATA (ONTARIO) — Annonce comme la voie d'accès au 21^e siècle, le salon Kanata Hi-Tech Show présente les technologies nouvelles et existantes venant du monde entier, et offre littéralement des milliers de solutions et d'options. La manifestation de trois jours, qui se tiendra du 5 au 7 juin 1996,

compte recevoir quelque 15 000 visiteurs et des milliers de délégués du Canada, des États-Unis et de nombreux autres pays.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec B & K Show Promotions, Gloucester, Ont., tél. : (613) 741-8145; fax : (613) 741-8195.

AU CALENDRIER

Toronto — 1^{er} et 2 mai 1996 — La conférence **Doing Business in Ukraine** est une excellente façon pour les entreprises canadiennes de se renseigner sur les possibilités d'investissements en Ukraine. Tenue parallèlement avec le *Ukraine and Partners Trade Show*, la conférence est une tribune qui permet aux principaux décideurs ukrainiens de rencontrer leurs homologues nord-américains. Pour renseignement, communiquer avec Kozlova Enterprises au 1-800-648-7469, ou par l'Internet au

<http://www.mts.net/kozlova>

Montréal — le 7 mai 1996; **Toronto** — le 8 mai 1996 - Des **séminaires sur les débouchés commerciaux et les investissements en Irlande du Nord et dans les comtés limitrophes irlandais** sont organisés dans le but de renseigner les sociétés canadiennes sur les possibilités dans la région. Des ministres du Royaume-Uni et d'Irlande se joindront au ministre canadien du Commerce inter-

national, M. Arthur C. Eggleton (à Toronto), au ministre de la Coopération internationale, M. Pierre Pettigrew (à Montréal), ainsi qu'aux représentants de la direction de Bombardier et de Northern Telecom, afin de faire valoir les programmes de soutien aux activités commerciales dans la région. Pour tout renseignement, communiquer avec Base Services Canada Inc., 250 Consumers Road, Bureau 301, Willowdale (Ontario) M2J 4V6, tél. : (416) 494-1440; fax : (416) 495-8723.

Financement pour les exportateurs canadiens vers l'Amérique latine

(Suite de la page 4)

- projet de ligne de crédit de 20 millions de dollars US avec la Banque centroaméricaine d'intégration économique, élargissant la couverture au Costa Rica, au Guatemala, au Honduras et au Nicaragua, tous des pays qui n'étaient pas couverts précédemment par la SEE.

Pour plus de renseignements sur

les services financiers de la SEE, communiquer avec le bureau de la SEE le plus proche. Les bureaux sont situés à : **Ottawa**, tél. : (613) 598-2992, fax : (613) 598-3098; **Halifax**, tél. : (902) 429-0426, fax : (902) 423-0881; **Montréal**, tél. : (514) 283-3013, fax : (514) 878-9891; **Toronto**, tél. : (416) 973-

6211, fax : (416) 862-1267; **London**, tél. : (519) 645-5828, fax : (519) 645-5580; **Winnipeg**, tél. : (204) 983-5114, fax : (204) 983-2187 (pour le **Manitoba** et la **Saskatchewan**); **Calgary**, tél. : (403) 292-6898, fax : (403) 292-6902; **Vancouver**, tél. : (604) 666-6234, fax : (604) 666-7550.

PUBLICATIONS

Guide des débouchés commerciaux en ex-Yougoslavie

Récemment publié par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce International, le document intitulé *Carnet de route pour les entreprises canadiennes désirant exploiter les débouchés de l'ancienne Yougoslavie*, offre des points d'accès aux programmes et aux initiatives liés à l'effort de reconstruction de cette région du monde.

Après plusieurs années de conflit, un accord de paix en Bosnie-Herzégovine a été signé le 14 décembre 1995, à Paris. Dans le cadre de cet accord, les autorités ont lancé un vaste projet de reconstruction qui coûtera quelque 5 milliards de dollars US, pour les besoins prioritaires en Bosnie-Herzégovine à elle seule, au cours des trois prochaines années.

Plus précisément, le projet de reconstruction a pour objet d'aider à rétablir l'économie de la Bosnie-Herzégovine en pourvoyant aux besoins fondamentaux tels que l'alimentation, le gîte, l'eau, l'électricité, le chauffage, la santé, les communications et l'éducation, ravivant la production industrielle et agricole et en restaurant l'infrastructure du pays.

Le programme canadien d'aide à la reconstruction se concentre sur la réadaptation socio-économique et le développement démocratique. Une aide financière est offerte au secteur privé canadien par l'entremise du programme *Renaissance Europe de l'Est* et du *Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)* qui relèvent tous deux du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Reconstruction : priorités

On estime que plus de 25 milliards de dollars seront nécessaires pour ramener l'ex-Yougoslavie aux niveaux d'avant-guerre.

La Banque mondiale et d'autres donateurs importants, notamment la Banque européenne pour la reconstruction et le développement et l'Union européenne, ont identifié qu'il faudra accorder environ 5 milliards de dollars US aux priorités immédiates, y compris la gestion de l'eau et des déchets, l'énergie électrique, les transports, les télécommunications, l'agriculture, la santé, le logement et le déblayage des mines terrestres, priorités pour lesquelles les Banques offrent des fonds.

Programmes d'assistance pour les sociétés canadiennes

Les sociétés canadiennes qui veu-

lent participer au projet de reconstruction disposent de plusieurs programmes d'assistance, qui se répartissent en trois grandes catégories :

- information stratégique et conseils (Centres du commerce international, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Bureau de liaison avec les institutions financières internationales);
- financement (Renaissance Europe de l'Est, PDME, Fonds canadien d'affectation spéciale pour les consultants — Banque mondiale, Banque européenne pour la reconstruction et le développement);
- négociation de contrats (Corporation commerciale canadienne).

Pour obtenir des copies de la publication (n° de code 87027), s'adresser à InfoCentre, (voir l'encadré au bas de la page).

Prospecter l'investissement international

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international vient de publier une nouvelle édition de *La planification de votre premier voyage de prospection de l'investissement international*.

Cette publication de 36 pages aide à la planification et à la préparation d'un voyage à l'étranger afin de faciliter la rencontre avec des investisseurs potentiels. On y trouve également des conseils pratiques, basés sur l'expérience de nombreuses entreprises, portant sur la façon de concevoir et d'organiser un premier voyage et sur la manière d'éviter les pièges les plus courants. La publication comprend entre autres une liste de contrôle avant le départ, des renseignements utiles pour faire le suivi, ainsi que des sources d'information des secteurs privé, professionnel, universitaire et gouvernementaux.

Pour obtenir une copie imprimée (n° 78XF), ou le document (n° 10120) et l'Annexe (n° 10121) via le FaxLink, communiquer avec l'InfoCentre (voir l'encadré au bas de la page).

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

Agences canadiennes des postes / Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE BLK
2488574
OTTAWA