

CANADEXPORT

Vol.14 N° 19

18 novembre 1996

NOV 13 1996

Canada-Chili : raffermissement des liens de coopération mutuels

Le Canada et le Chili resserrent les liens qui les unissent dans des domaines comme le commerce d'exportation et l'investissement, les réunions ministérielles, les délégations commerciales et les négociations liées au libre-échange. Bon nombre de ces sujets sont traités ici et seront probablement examinés de façon plus détaillée lors de la prochaine visite au Canada du président chilien Eduardo Frei.

Relations Canada-Chili

Les relations entre le Canada et le Chili sont excellentes et ont progressé régulièrement depuis que le Chili est redevenu un État démocratique en mars 1990.

Les sept visites de haut niveau qu'il y a eu au cours des deux dernières années seulement reflètent l'importance et l'envergure des liens qui unissent les deux pays. La plus notable est peut-être la visite officielle que le premier ministre Jean Chrétien a faite au Chili en janvier 1995, car c'était la première fois qu'un premier ministre canadien se rendait dans ce pays.

Le premier ministre Chrétien, qui dirigeait cette mission d'Équipe Canada en Amérique latine, était accompagné par le ministre du Commerce international, M. Art Eggleton, la Secrétaire d'État (Amérique latine et Afrique), M^{me} Christine Stewart, et plus de 250 femmes et hommes d'affaires représentant plus de 185 sociétés.

Au cours de la mission, 33 femmes et hommes d'affaires canadiens ont conclu des marchés pour une valeur de plus de 1,7 milliard de \$, cette somme incluant 918 millions de \$ de contrats et 846 millions de \$ d'ententes de principe avec des partenaires chiliens.

On observe aussi un resserrement des liens avec les milieux culturel et universitaire. En septembre 1994, le Canada et le Chili ont signé un accord de coopération dans le domaine du film et de la télévision. Cet accord prévoit la mise en œuvre de projets de films et d'émissions de

télévision réalisés conjointement par des sociétés cinématographiques canadiennes et chiliennes.

Commerce et investissement

Les échanges commerciaux entre le Canada et le Chili ont plus que doublé au cours des huit dernières années, passant de 301,5 millions de \$ en 1988 à un sommet de 666 millions de \$ en 1995. Les exportations canadiennes vers le Chili ont totalisé 387 millions de \$ en 1995, ce qui représente une augmentation de près de 23 % par rapport à 1994.

À l'heure actuelle, les efforts commerciaux du Canada au Chili sont concentrés dans les secteurs des mines, de l'exploitation forestière, de l'énergie et des communications. L'informatique, l'agriculture et l'environnement sont aussi des domaines d'intérêt pour les entreprises canadiennes.

La réputation dont jouit le Canada en tant que fournisseur dans ces secteurs facilite les transferts de technologie et la vente de biens et de services entre le Canada et le Chili.

On compte plus de 50 coentreprises canado-chiliennes au Chili à l'heure actuelle, les projets étant de nature aussi diverse que la lutte contre les feux de forêt et la construction de machinerie industrielle.

Les investissements canadiens au Chili ont augmenté de façon marquée au cours des dernières années. En 1990, en 1992 et en 1995, le Canada était le plus important investisseur étranger au Chili. Le

total cumulé des investissements canadiens réels et prévus dépasse 7 milliards de \$.

La plupart de ces capitaux sont placés dans l'exploitation minière, bien que les secteurs des banques, des communications et de l'énergie attirent une part croissante des investissements.

Négociations commerciales

L'adoption du projet d'entente commerciale intérimaire entre le Canada et le Chili contribuerait à promouvoir le commerce et l'investissement entre les deux pays, et serait une étape pouvant accélérer l'accession du Chili à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le Canada et le Chili négocient déjà un accord intérimaire bilatéral de libre-échange en vue de l'accession du Chili à l'ALENA.

Voir page 3 — Relations

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

DANS CE NUMÉRO

LES TRUCS DU MÉTIER 2
FOIRES COMMERCIALES 4-5
OCCASIONS D'AFFAIRES 6
PUBLICATIONS 7
AU CALENDRIER 8

LES TRUCS DU MÉTIER

Une entreprise coopérative tournée vers le Japon a le vent en poupe

Il y a tout lieu de se réjouir d'une initiative à l'exportation menée en coopération par le gouvernement fédéral et B.C. Trade, qui doit générer pour plus de 142 millions de \$ de ventes au Japon cette année!

Canada Comfort Direct (CCD), une entreprise coopérative qui a pour but de favoriser l'exportation de produits du bois à valeur ajoutée vers le Japon, a vu le jour en 1992. Elle se composait à l'origine de 13 sociétés membres ayant toutes leur siège social en Colombie-Britannique. Les ventes, au départ, totalisaient 12 millions de \$.

Aujourd'hui, CCD, qui en est à sa cinquième incursion au Japon, compte 29 sociétés de partout au Canada. En 1995, les sociétés de CCD ont exporté pour 104 millions de \$ de maisons et de produits de construction ouverts au Japon. Il s'agit de 63 % de toutes les exportations canadiennes de produits de construction!

La clé du succès

S'inscrivant dans le cadre d'une stratégie à long terme, les objectifs de CCD sont d'accroître l'accès des fabricants, des concepteurs et des exportateurs canadiens au marché japonais de la construction de bâtiments résidentiels et commerciaux et de les faire connaître davantage

sur ce marché, ainsi que d'offrir à la clientèle japonaise, par l'intermédiaire des membres de CCD, une gamme complète de produits de construction et de services de qualité à prix raisonnable.

De toute évidence, CCD remplit ses objectifs, et cela grâce notamment à ses membres. CCD réunit des fabricants, des concepteurs et des exportateurs chevronnés de produits de construction de qualité. Les membres de CCD sont des entreprises sérieuses qui ont des capacités d'exportation et avec lesquelles les clients japonais peuvent traiter directement en toute quiétude. Chaque membre est tenu de respecter certains critères : service prompt; maîtrise de la langue japonaise; garantie sur les produits; et service après-vente.

Ces entreprises connaissent du succès parce qu'elles ont acquis, individuellement et collectivement, une excellente réputation au Japon. Les clients japonais apprécient en particulier le fait qu'ils peuvent traiter des affaires dans leur propre langue et le fait que les entreprises

de CCD connaissent bien les normes japonaises et les respectent; ils apprécient également la grande qualité des produits et leur prix compétitif, de même que la garantie de service attentionné et le service après-vente.

Enfin, l'appartenance à CCD comporte bien sûr des avantages; mentionnons notamment les avantages que chacun peut tirer des activités (à coûts partagés) de promotion et de représentation de CCD au Canada et au Japon. Les quatre bureaux commerciaux du Canada au Japon soutiennent CCD dans ses efforts de marketing. En outre, la Colombie-Britannique a des délégués commerciaux à Tokyo et à Osaka.

Le principal véhicule promotionnel

Le plus important véhicule promotionnel de CCD au Japon est le Stand de produits de construction canadiens (SPCC). Il s'agit d'un kiosque démontable (6m x 27m) qui vise à faire connaître par des moyens interactifs les produits de construction de qualité et les services qui sont offerts par les sociétés membres de CCD.

De conception tout à fait inédite, le SPCC comprend des salles de réunion privées, un ordinateur convivial qui sert à renseigner les visiteurs sur les produits, ainsi qu'un centre d'information complet où les visiteurs peuvent se procurer des brochures en japonais et se renseigner sur les prix en vigueur.

Le Stand est tenu par des représentants des sociétés membres de CCD et d'autres représentants

Voir page 3 - CCD

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@ext07.x400.gc.ca
Tirage : 40 000 exemplaires.

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

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

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

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

Relations privilégiées Canada-Chili (Suite de la page 1)

Plus de huit séries de négociations entre le Canada et le Chili ont eu lieu. Le 29 février 1996, les deux pays ont annoncé qu'ils négocieraient des accords parallèles de coopération dans les domaines de l'environnement et du travail, dans le cadre de l'accord intérimaire de libre-échange. Ces ententes seront à peu près semblables aux accords de coopération nord-américains dans les domaines de l'environnement et du travail qui ont été négociés dans le cadre de l'ALENA.

La négociation de ces ententes parallèles prouve qu'il est important pour le Canada et le Chili de renforcer les initiatives de coopération et de promouvoir l'appli-

cation des lois et des règlements nationaux dans ces domaines.

Objectifs bilatéraux et débouchés

Les quatre objectifs que le Canada cherche à atteindre dans le cadre d'un accord bilatéral sont les suivants : obtenir un accès libre d'obstacles aux marchés du Chili; protéger les investissements canadiens, faire valoir le Canada comme lieu d'investissement, et faciliter l'accession du Chili à l'ALENA.

Un accord commercial bilatéral intérimaire contribuerait vraisemblablement à accroître les débouchés pour les exportateurs canadiens dans les secteurs suivants :

- matériel de télécommunications de pointe et services d'experts-conseils
- blé, oléagineux et autres cultures semblables
- charbon, exploitation minière et matériel de production et de transport de l'énergie
- produits et services liés à l'exploitation forestière et à l'environnement

Coopération pour le développement

Cette année, le Canada effectuera des transferts technologiques dans des domaines d'intérêt mutuel dans le cadre du projet quinquennal approuvé de 15 millions de \$ de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Le Chili tire aussi avantage des projets régionaux dans les domaines des normes environnementales pour le secteur du pétrole et du gaz et de la formation en matière de politique économique.

Depuis 1978, le Programme de coopération industrielle de l'ACDI a appuyé 99 partenariats entre des entreprises canadiennes et chiliennes dans 15 secteurs économiques. En 1995-1996, le programme a contribué 1,3 million de \$ à des projets dans les secteurs de l'exploitation minière, des communications, de l'assainissement et des activités industrielles.

Renseignements

Pour plus d'information sur les questions liées au commerce entre le Canada et le Chili, communiquer avec M^{me} Charlotte Ward, Direction du commerce avec l'Amérique latine et les Antilles, MAECI, Ottawa; tél. : (613) 996-4199, fax : (613) 943-8806.

CCD favorise l'exportation

(Suite de la page 2)

compétents de CCD. On le retrouve dans toutes les grandes foires commerciales du Japon.

L'édition 1996 du SPCC a commencé sa tournée de douze mois du Japon en septembre. C'est la quatrième édition que commande le CCD en quatre ans et c'est aussi la plus complète qui ait été conçue en ce qui regarde les produits et les services offerts.

Une entreprise coopérative

CCD est une entreprise coopérative à laquelle participent l'industrie, le B.C. Wood Specialists Group, B.C. Trade & Investment, Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Le Japan External Trade Organization (JETRO), qui a des bureaux à

Vancouver et à Toronto, soutient aussi financièrement CCD, preuve que cette initiative est le fruit d'une collaboration de part et d'autre du Pacifique.

Qui peut faire partie de CCD, Personnes-ressources

CCD peut accueillir les types d'entreprises canadiennes suivantes : fabricants de produits de construction, cabinets d'architectes, groupeurs de produits de construction, sociétés de transport et sociétés d'importation.

Pour plus d'informations sur Canada Comfort Direct, communiquer avec Ken Hori, gérant du programme, CCD, C.B. Trade and Investment Office, Vancouver; tél. : (604) 844-1952, fax : (604) 660-2457.



À la recherche de débouchés extérieurs?

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

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Toronto, site de deux manifestations sur les pays baltes

TORONTO — Les entreprises qui font des affaires, ou souhaitent en faire, dans les pays baltes de Lettonie, de Lituanie et d'Estonie, sont invitées à participer à la foire commerciale et à la conférence « Liaison avec les pays baltes » (**Baltic Connection Trade Fair and Conference**) qui doivent avoir lieu du 9 au 11 décembre 1996.

Pour la deuxième année consécutive, des représentants des gouvernements du Canada et des pays baltes et d'entreprises privées pourront assister à des colloques (trois jours) pour discuter des pro-

grammes de soutien et des possibilités commerciales dans la région, ainsi qu'à la foire commerciale (deux jours) à laquelle les entreprises pourront exposer leurs produits et services. Les frais d'inscription à la conférence et à la foire commerciale sont de 125 \$ par personne. Les frais d'exposition à la foire de deux jours sont de 250 \$ pour une table, et de 750 \$ pour un stand de dix pieds carrés. Les colloques et déjeuners sont offerts gratuitement aux exposants.

Pour plus de renseignements sur cette foire commerciale et

cette conférence, parrainées par le Baltic Business Council Inc. et organisées par Tradelinks International, communiquer avec Regina M. Pearce, présidente, The Baltic Business Council Inc., 940 Lansdowne Avenue, Toronto M6H 4G9; tél. : (416) 534-9916, fax : (416) 534-2739.

Conférence dentaire au Sri Lanka

COLOMBO, SRI LANKA — Plus de 1 000 représentants étrangers sont attendus aux **19^e conférence et foire dentaires de l'Asie-Pacifique** (19th Asia Pacific Dental Congress and Trade Exhibition) devant avoir lieu du 2 au 7 avril 1997.

La conférence a pour thème « Horizons nouveaux en hygiène dentaire » (New Vistas in Oral Health). La foire commerciale présentera probablement des instruments de chirurgie dentaire, du matériel de laboratoire et d'autres produits dentaires nécessaires pour un nouvel établissement de soins et d'enseignement dentaires qui doit être établi au pays.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le secrétariat, 19th APDC Secretariat, Sri Lanka Dental Association, 275/75 Baudhaloka Mawatha, Colombo 7, Sri Lanka; tél./fax : (94-1) 595147.

Le charbon à l'honneur au Venezuela

MARACAIBO, VENEZUELA — L'ambassade du Canada à Caracas distribuera des brochures, des affiches et des renseignements techniques sur les entreprises canadiennes au kiosque d'information qu'elle tiendra à la **deuxième rencontre des investisseurs du secteur du charbon**, à Maracaibo, du 20 au 23 novembre 1996.

Le but de l'ambassade est d'augmenter le nombre d'entreprises canadiennes qui exportent déjà du matériel et des services au secteur vénézuélien de l'exploitation houillère.

Cette activité, qui fera connaître les débouchés éventuels dans l'industrie vénézuélienne du charbon, comprendra une exposition de biens et de services associés à cette industrie, des exposés sur les activités dans l'industrie, des conférences et des visites de mines.

Les entreprises participantes devront payer le coût du transport du matériel, qu'elles pourront expédier à Juan Pinedo, agent de commerce, ambassade du Canada, Apartado postal 62302, Caracas 1060-A, Venezuela; tél. : (011-58-2) 951-6166/67/68, fax : (011-58-2) 951-4950.

Pour plus d'information, communiquer avec M^{me} Patricia Filteau, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa; tél. : (613) 995-7529, fax : (613) 943-8806.

L'UNIVERS DES FOIRES COMMERCIALES

Foire commerciale de Leipzig sur l'environnement

LEIPZIG, ALLEMAGNE — Les écoentreprises canadiennes sont invitées à participer ou à assister à une foire commerciale et un forum sur l'environnement, **TerraTec Trade Fair and Forum for Environment Markets**, qui doivent avoir lieu du 4 au 7 mars 1997.

Ces dernières années, la foire **TerraTec** est devenue l'une des foires sur l'environnement les plus courues parce qu'elle permet aux écoentreprises d'avoir accès à des possibilités commerciales sur les

nouveaux marchés de l'environnement d'Europe centrale, d'Europe de l'Est et d'Asie.

La foire commerciale présente des produits et des services technologiques, tandis que dans le cadre du forum, qui se déroule en même temps, il sera question des régions économiques du Triangle noir (République tchèque, Pologne et Saxe), de la Bulgarie, des pays baltes, du Baïkal et de la Sibirie orientale, du Moyen-Orient et du sud de la Chine (région de Canton).

De l'avis des organisateurs, **TerraTec** est l'occasion idéale de faire connaître de nouveaux produits et de nouvelles technologies, d'obtenir des renseignements, de trouver et d'exploiter des débouchés et de trouver des partenaires étrangers.

Pour plus de renseignements, communiquer avec le représentant des foires de Leipzig au Canada, Dessauer and Company Limited, Suite 1103, 15 McMurrich Street, Toronto M5R 3M6; tél. : (416) 960-0018, fax : (416) 927-0095.

Le Canada en vedette à une conférence sur le commerce international et l'investissement en Australie

MELBOURNE, AUSTRALIE — Reconnue par tous comme l'un des grands événements dans le domaine du commerce international et de l'investissement à se dérouler dans la région de l'Asie-Pacifique, la **National Trade & Investment Outlook Conference (NTIOC 96)**, organisée par le gouvernement australien, aura lieu à Melbourne du 2 au 4 décembre 1996.

Le programme de la conférence permettra aux gens d'affaires de l'Australie et des autres pays du monde de se rencontrer pour dis-

cuter des débouchés commerciaux qui existent à l'échelle internationale, et de la façon de les exploiter.

La participation du Canada se fera essentiellement à la séance sur les industries de l'information, soit le multimédia, les technologies de l'information et les télécommunications.

Les droits d'inscription pour les délégués sont de 950 \$ australiens. Le site d'information sur Internet est à l'adresse <http://www.dfat.gov>.

[au/dfat/home.html](http://dfat/home.html)

On peut adresser les demandes de renseignements concernant les inscriptions aux organisateurs : Conference Australia Pty Ltd.; tél. : (61-3-9) 650-6655, fax : (61-3-9) 650-3535.

Pour de plus amples renseignements au sujet du secteur des technologies de l'information et des télécommunications en Australie, communiquer avec Cadia Maestri, consulat du Canada, Sydney, Australie; tél. : (61-2) 9364-3042, fax : (61-2) 9364-3097.

Coup d'oeil sur le marché chinois des instruments

BEIJING, RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE — Les entreprises canadiennes qui souhaitent avoir un aperçu du marché chinois des instruments et de l'équipement d'arpentage et d'autre matériel électronique n'ont qu'à participer à l'**Expo Instrument and Equipment China'97** qui doit avoir lieu

du 8 au 11 avril 1997.

Cette exposition portera principalement sur les instruments d'essai, d'analyse et d'arpentage, sur les instruments spécialisés utilisés dans les domaines de l'aviation, de l'optique et de l'astronomie, sur les instruments de mesure pour l'in-

dustrie pétrolière, et sur le matériel de téléinformatique.

Pour plus de renseignements, communiquer avec Simon Lau, président, Asia Access International, 629-510 West Hastings Street, Vancouver V6B 1L8; tél. : (604) 688-2742, fax : (604) 688-2788.

OCCASIONS D'AFFAIRES



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

AUSTRALIE - Un important distributeur d'ingrédients alimentaires, en affaires depuis plus de 20 ans, et possédant des bureaux, des entrepôts et du personnel dans toutes les grandes villes d'Australie et de Nouvelle-Zélande, cherche des entreprises désireuses d'élargir leur marché dans les secteurs suivants : **boulangerie, produits laitiers et crème glacée, boissons, repas préparés et sous-produits carnés.** La compagnie est aussi en quête de fournisseurs des produits suivants : **ingrédients à haute teneur en fibres, produits de gomme végétale (agar, guar), ramollissants de pain, Glucono Delta Lactone, purées de fruits et concentrés, amidon natif et transformé, émulsifiants, édulcorants, huiles pressées à froid, et produits de protéines.** S'adresser à M. Grant Muirhead, directeur de Food Ingredients, Chemiplas Australie Pty Ltd. C.P 545, Epping, New South Wales 2121, Australie; tél. : 61-2-9869-8333, fax : 61-2-9868-4441.

CHINE (République populaire de) - Une entreprise de Toronto peut fournir, au prix coûtant, des détails complets sur pas moins de 102 projets d'infrastructure environnementale qui seront réalisés au cours des quatre prochaines années dans 11 provinces et régions autonomes de la Chine. Les projets, qui feront l'objet d'appels d'offres internationaux dans les 12 prochains mois, porteront sur le **traitement des eaux et des eaux usées, la réduction et la prévention de la pollution atmosphérique, la prévention des pluies acides et l'amélioration de l'environnement, la gestion des déchets solides, la construction de centrales électriques et de réseaux d'approvisionnement en énergie, et la protection et la gestion globales de l'environnement.** La trousse d'in-

formation sur les projets (qui coûte 60 \$, plus 15 \$ pour les frais d'expédition et de manutention), comprend un historique de chaque projet, des renseignements sur la technologie et l'équipement requis et sur l'échéancier des projets, et les noms de personnes-ressources, ainsi que leur adresse et numéro de téléphone. Communiquer avec Mme Ivy Li, Millian Business Inc., 985 Gerrard Street East, Unit 3, Toronto M4M 1Z4; tél. : (416) 805-5018, fax : (416) 469-0097.

MOYEN-ORIENT - Une société d'import-export ayant 30 années d'expérience dans les réseaux d'aqueduc, et possédant des bureaux à Toronto et à Téhéran, est à la recherche de **fournisseurs canadiens de produits novateurs dans les domaines de l'alimentation, du traitement, de l'adduction et de la distribution**

de l'eau potable et des eaux usées. Communiquer avec M. Hedayatzadeh, 40 Harding Boulevard West, Suite 602, Richmond Hill, Ontario L4C 9S5, tél. : (905) 508-1025; fax : (905) 508-0125.

PHILIPPINES - Le représentant d'une société établie aux Philippines et désireuse de **former une coentreprise, ou de conclure un accord de transfert technologique,** est à la recherche de **fabricants de carton de riz, de blé et de paille et de fabricants de machinerie spécialisée dans ce domaine.** Communiquer (en indiquant le numéro de code PH9005) avec Cleveland H. Blythe, The EMT Group, Fairview Mall, P.O. Box 55097, 1800 Sheppard Avenue East, North York, Ontario M2J 5B9, tél. : (416) 410-5109; fax : (416) 410-5517; adresse électronique : emtegrp@idirect.com

Invitations à soumissionner dans le monde entier

Les appels d'offres provenant des pays membres du GATT et l'OMC (dont les 15 pays membres de l'Union européenne, les États-Unis et le Japon) sont maintenant diffusés en direct. *Tenders Electronic Daily (TED)* est une base de données constituée sous l'autorité et selon les directives de la Commission européenne. Cette source d'information sur les marchés publics en cours dans le monde entier, dont on dit qu'elle est la meilleure au monde, couvre tous les domaines de la dépense publique, y compris les marchés d'approvisionnement, de service et de travaux publics dépassant certains seuils. La TED comportant en

moyenne 30 000 documents par jour, il y a de bonnes chances que la plupart des entreprises y en trouvent un dans leur domaine d'activité.

Pour une recherche gratuite de document ou pour obtenir un exemple d'appel d'offres ou de contrat, ou pour connaître les frais d'adhésion et d'abonnement ainsi que les frais de consultation, communiquer avec la société Advanced Information Databases Inc., de Woodstock, en Ontario - la porte d'accès officielle en Amérique du Nord aux bases de données de l'Union européenne; tél. : 1-800-890-1692, fax : (519) 539-3176. CÉ : adinfo@adinfo.com

PUBLICATIONS

Marché environnemental du Danemark

Pays à excédent d'exportation pour ce qui est de la technologie et du savoir-faire dans le domaine de l'environnement, le Danemark offre néanmoins des débouchés à l'exportation à l'industrie environnementale du Canada, particulièrement aux fournisseurs de matériel et de services.

Ce renseignement a été tiré de l'étude de marché *Secteur de l'environnement, Danemark*, réalisée récemment par l'ambassade du Canada à Copenhague.

En outre, le pays accueille très favorablement les propositions de coentreprise et les ententes de transfert technologique. En raison de son excellente assise, il représente un point d'accès très prometteur aux marchés de la région de la mer Baltique, de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est.

La coopération sur des marchés tiers offre aussi des débouchés : les grandes firmes danoises de génie-

conseil, notamment Carl Bro, COWI et Ramboll, ont souvent manifesté leur intérêt à coopérer avec des sociétés canadiennes de consultants en gestion de l'environnement pour obtenir des contrats sur des marchés comme l'Amérique latine, l'Europe de l'Est, l'Afrique et l'Asie.

Les exportateurs canadiens de technologies de protection de l'environnement devraient prendre note du fait que les secteurs public et privé du Danemark privilégient les technologies environnementales perfectionnées de pointe. Pourtant, il existe des créneaux au Danemark pour les technologies moins avancées, mais c'est l'exception.

Les entreprises canadiennes qui désirent percer ce marché ne doivent pas oublier que dans le secteur de l'environnement, les décideurs, les acheteurs et les clients du Danemark estiment que leur pays est un fournisseur de calibre mondial. En

conséquence, jusqu'à preuve du contraire, ils considèrent que leurs technologies sont supérieures.

Par contre, les décideurs danois ont beaucoup de respect pour les façons nouvelles et innovatrices de régler les problèmes environnementaux.

L'étude de marché *Secteur de l'environnement, Danemark* contient aussi une liste des personnes-ressources, et décrit de quelle façon l'ambassade peut aider les exportateurs canadiens. Les sociétés canadiennes peuvent en obtenir une copie en appelant FaxLink de l'InfoCentre à partir d'un télécopieur au (613) 944-4500 (en indiquant le code n° 40012).

Les entreprises qui s'intéressent aux questions environnementales peuvent aussi communiquer avec M. David Horup, délégué commercial, ambassade du Canada, Kr. Bernikowsgade 1, 1105 Copenhagen K; tél. : (011-45) 33 12 22 99, fax : (011-45) 33 12 42 10.

Jalisco, Mexique

Débouchés d'équipement de transformation des aliments

Le consulat du Canada à Guadalajara a préparé un rapport sur les débouchés qui s'offrent aux fournisseurs d'équipement et de technologie de transformation des aliments dans l'État mexicain de Jalisco.

Les sociétés de l'État de Jalisco déjà engagées dans l'exportation offrent les meilleurs débouchés pour les fournisseurs canadiens d'équipement de transformation des aliments.

Les fruits et légumes transformés et les confiseries et les bonbons sont les deux sous-secteurs de transformation des aliments dans l'État de Jalisco qui présentent le plus fort potentiel d'exportation.

Plusieurs groupes dans l'État envisagent l'établissement d'installations de transformation pour les fruits et légumes surgelés ou en

conserves. Puisque la transformation des aliments est une chose nouvelle pour ces groupes, ceux-ci peuvent aussi demander, outre l'équipement, des services d'experts-conseils, des projets clés en main ou des coentreprises.

La majorité des sociétés dans le sous-secteur de la viande devront améliorer leurs installations de fabrication pour satisfaire aux nouvelles règles du gouvernement fédéral en matière d'hygiène. Au cours des cinq prochaines années, dans l'État de Jalisco, la plupart des 132 abattoirs subiront des travaux de rénovation majeurs.

Le sous-secteur laitier sera également touché. En avril 1996, le gouvernement du Mexique a haussé le prix plafond du lait pasteurisé de 30 % et a libéralisé le

prix du lait UHT. Ces mesures devraient améliorer le flux de trésorerie des transformateurs laitiers et permettre à certaines entreprises d'investir dans du nouvel équipement.

Les sous-secteurs de la boulangerie et de la mouture semblent également présenter des possibilités de ventes d'équipement.

Bon nombre d'entreprises de transformation des aliments au Mexique doivent améliorer leur équipement d'emballage pour concurrencer les produits étrangers et offrir des produits plus attrayants. À mesure que l'économie reprend, les entreprises chercheront à remplacer leur équipement.

Pour de plus amples renseignements, ou pour obtenir une copie

Voir page 8 - Débouchés

AU CALENDRIER

Délégation commerciale taiwanaise à Montréal

MONTREAL — 25 novembre 1996 — Une rencontre réunissant une vingtaine de petits à grands **fabricants taiwanais du domaine de la technologie de l'information** représente une excellente occasion pour les entreprises canadiennes d'étendre leurs marchés en s'asso-

ciant à des partenaires asiatiques. Tout ce qu'il y a de plus récent en matière d'équipement informatique, de télécommunications et de pièces sera exposé. Des rendez-vous individuels peuvent être accordés le 26 novembre. L'admission est gratuite. Commu-

niquer avec le Centre commercial de Taiwan, à Montréal; tél. : (514) 844-8909, fax : (514) 844-9246.

Colloque sur l'Accord de libre-échange Canada-Israël

TORONTO — Le 2 décembre 1996 — Ce colloque, qui se déroulera sous l'égide de l'Association du Barreau canadien-Ontario (ABCO), portera entre autres sur l'application de l'Accord de libre-échange Canada-Israël, sur les façons de faire des affaires en Israël et sur les liens entre l'ALENA et l'ALE Canada-Israël. Les principaux conférenciers seront Yehuda Raveh, avocat israélien éminent et président de la Chambre de commerce et d'industrie Canada-Israël, Adina Brenner, président de Koor 200 Inc., filiale américaine de la multinationale israélienne Koor Industries Ltd., et Yael Varsano-Barzilay, consul économique d'Israël au Canada. Pour s'inscrire ou pour obtenir plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Carole Humphries, Toronto, au (416) 869-1047.

Atelier sur l'exportation

Toronto — Le 27 novembre 1996 — Un « atelier sur l'exportation », destiné aux entreprises, consultants et organismes canadiens de formation professionnelle qui veulent offrir des programmes de formation en milieu de travail aux États-Unis ou conclure des ententes de coentreprise avec des entreprises américaines, a lieu à Toronto, au Crowne Plaza. Cette

activité est organisée par le consulat général du Canada à Detroit, par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), par Industrie Canada et par le Centre du commerce international (Toronto). Pour plus de renseignements, communiquer avec M^{me} Doreen Conrad, MAECI, au (613) 992-0484.

Univers inc.

Produit avec le concours financier du réseau Équipe Canada, ce programme multimédia couvre l'abc du commerce international. Diffusé tous les samedis à 16h30 à Radio Canada et les vendredis suivants à 21h30 sur TV5, Univers inc. est aussi un site web qu'on peut consulter au <http://www.univers-inc.com>

Pour tout renseignement sur cette mine d'or d'informations, tuyaux et contacts d'affaires, communiquer avec M^{me} Diane Lemelin, Idéacom international; tél. : (514) 849-6966, fax : (514) 849-0776.

Débouchés

(Suite de la page 7)

de l'étude, communiquer avec le consulat du Canada, Hotel Fiesta Americana, Local 31, Aurelio Aceves 225, Sector Juarez, 44100 Guadalajara, Jalisco, Mexique; tél. : (011 52 3) 615-6270/6266/6215; fax : (011 52 3) 615-8665.



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

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



POSTE MAIL

Service clientèles des postes • Canada Post Corporation
Port payé Postage Paid

NBRE BLK
2488574
OTTAWA